

*В. Г. Растяжников*

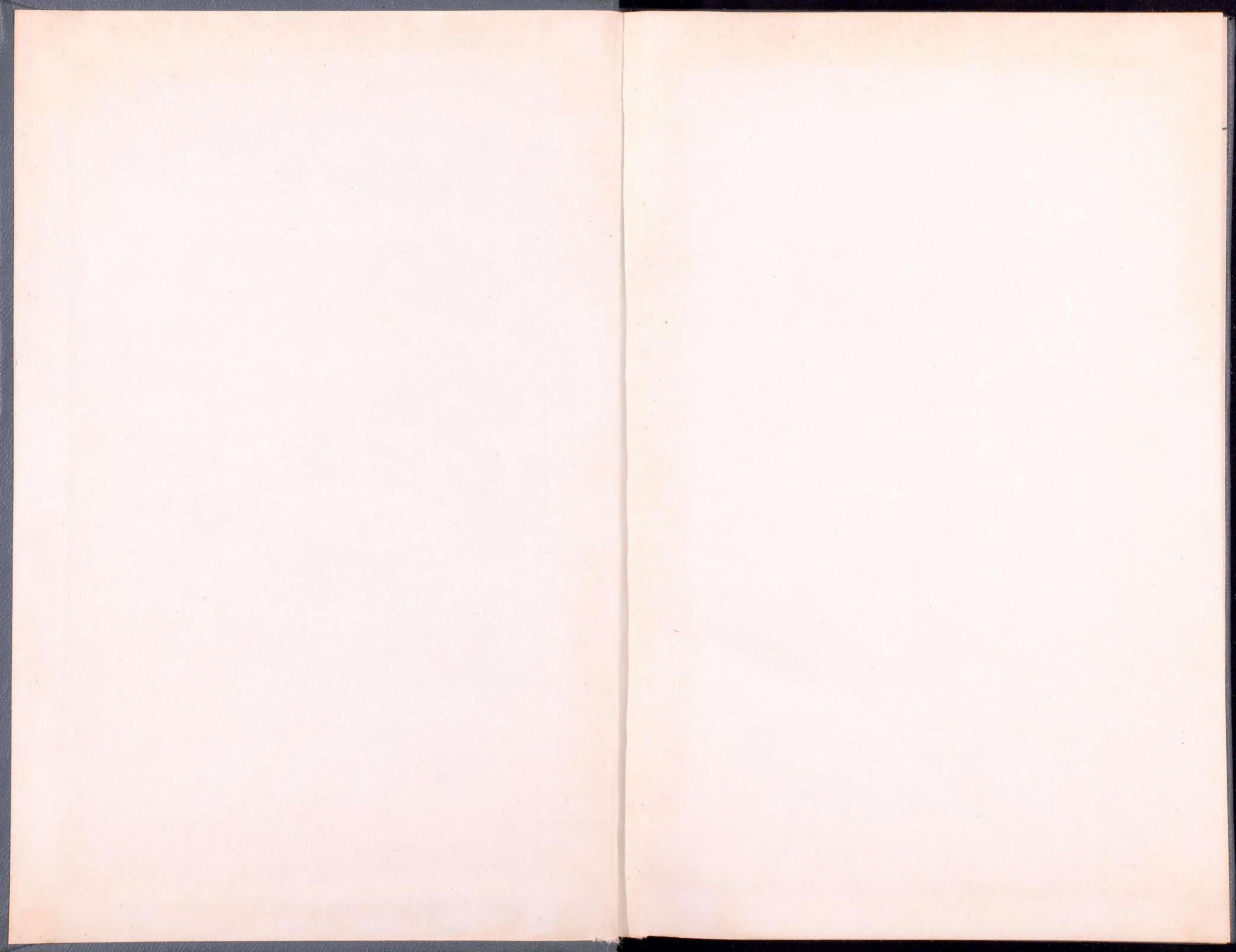
---

**АГРАРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ  
В МНОГОУКЛАДНОМ  
ОБЩЕСТВЕ**

---

**ОПЫТ  
НЕЗАВИСИМОЙ  
ИНДИИ**

АГРАРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В МНОГОУКЛАДНОМ ОБЩЕСТВЕ



АКАДЕМИЯ НАУК СССР  
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

*В. Г. Растянников*

# АГРАРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В МНОГОУКЛАДНОМ ОБЩЕСТВЕ

---

ОПЫТ  
НЕЗАВИСИМОЙ  
ИНДИИ



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»  
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ  
МОСКВА 1973

Почему столь замедленны темпы развития сельского хозяйства второй крупнейшей страны Азиатского континента, каков уровень общественного разделения труда в этой важнейшей отрасли народного хозяйства, каким образом проявляются в аграрной экономике развивающихся стран Азии закономерности двух путей развития капитализма, какова роль государства в трансформации аграрного строя, в чем суть многоукладности и какие уклады существуют в сельском хозяйстве Индии — эти и многие другие вопросы рассматриваются в данной книге, написанной на обширном фактическом материале, включая собранный во время поездки автора по индийским деревням. Для большей наглядности приводятся сравнительные данные по другим странам (Бангладеш, Бирма, Пакистан, Турция, США, Япония, дореволюционная Россия).

1-11-4  
71-72

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
Введение . . . . .	5
<b>Раздел I. Натуральные и товарные отношения в аграрной экономике</b>	<b>13</b>
<i>Глава I.</i> Натуральные и товарные отношения в воспроизводстве средств производства . . . . .	13
1. Связь сельского хозяйства с другими секторами экономики . . . . .	15
2. Орудия труда . . . . .	22
3. Скот . . . . .	34
4. Семенной фонд и удобрения . . . . .	48
<i>Глава II.</i> Натуральные и товарные отношения в воспроизводстве средств существования . . . . .	57
1. Самостоятельные сельскохозяйственные производители	57
2. Сельскохозяйственные рабочие . . . . .	79
<i>Глава III.</i> Рынок и производитель . . . . .	97
1. Потребление товарного продукта в воспроизводственном процессе земледельческих хозяйств . . . . .	97
2. Товарный сельскохозяйственный продукт . . . . .	108
3. Формирование товаропроизводителя . . . . .	120
<b>Раздел II. Аграрный капитализм . . . . .</b>	<b>136</b>
<i>Глава IV.</i> Образование промежуточных экономических структур и выделение капиталистических производственных отношений . . . . .	136
1. Системообразующий уклад в многоукладной аграрной экономике . . . . .	137
2. Сдвиги в сфере крупного землевладения . . . . .	148
3. Сдвиги в низших формах капитала . . . . .	169
4. Наемный труд и так называемый наемный труд в сельском хозяйстве . . . . .	180
<i>Глава V.</i> Капитализм консервативного типа . . . . .	215
1. Крупные землевладельцы: рождение «нового» класса	215
2. Концентрация денежного богатства . . . . .	222
3. Концентрация кастовых привилегий . . . . .	234
4. Концентрация инструментов власти . . . . .	237
<i>Глава VI.</i> Государственно-кооперативная собственность и развитие укладных форм в деревне . . . . .	251
1. Деревенская кооперация в сфере кредита и товарного обращения . . . . .	251

2. Распределение средств производства современного типа . . . . .	277
<i>Глава VII.</i> Условия эволюции мелкого товарного производства в предпринимательское и капиталистическое . . . . .	292
1. Условия мобилизации земли путем аренды . . . . .	293
2. Становление капиталистического кредита и его использование . . . . .	312
3. Условия реализации товарной продукции сельского хозяйства. «Торговый кредит» и спекулятивный капитал . . . . .	329
4. Налоговая политика государства . . . . .	335
5. «Парадоксы» регионального развития . . . . .	341
<i>Глава VIII.</i> Аграрный капитализм и городской капитализм. Условия и современная стадия экономической интеграции . . . . .	361
1. Закон средней нормы прибыли и капиталистический уклад в сельском хозяйстве . . . . .	361
2. Межотраслевое и межукладное движение накопленного капитала . . . . .	374
3. Формирование современного сектора аграрного капитализма . . . . .	385
<b>Заключение</b> . . . . .	401
<b>Примечания</b> . . . . .	407
<b>Использованная литература</b> . . . . .	429
<b>Перечень таблиц</b> . . . . .	446

## ВВЕДЕНИЕ

С каждым годом, проходящим со времени достижения ранее поработенными странами государственной независимости, тормозящая роль старых аграрных структур в борьбе этих стран за экономическую самостоятельность ощущается все острее. Вместе с тем в ходе аграрной эволюции изменяется соотношение различных типов общественно-экономических связей, формируются неизвестные прежде тенденции, оказывающие прямое воздействие на общественную жизнь, классовую борьбу в этих странах.

Кризисные явления в национальном воспроизводстве, которые наблюдались в некоторых странах «третьего мира» (особенно азиатского региона) в 60-х годах, цели экономического роста, выдвинутые национальными государствами на текущее десятилетие, «подогревают» научный и практический интерес к всестороннему исследованию совокупности факторов, препятствующих развитию производительных сил в сельском хозяйстве, а происходящие в ряде этих стран крупнейшие социально-политические сдвиги настоятельно требуют развернутой оценки изменяющегося экономического базиса деревни с учетом накопленных советской и зарубежной наукой знаний.

Характерная черта стран современного «третьего мира» — «разобщенность экономики, незавершенность процесса образования... классов» [33б, с. 46]\*. В основе этих явлений лежат многоукладность развивающихся стран, множественность социальных и экономических структур, деформированных к тому же характером связей, вытекающих из подчиненного положения этих стран в системе мирового капиталистического хозяйства. Только исследование «третьего мира» как мира многоукладного позволяет наиболее полно выявить происходящие в нем социально-экономические и политические процессы в их взаимодействии, получить наиболее емкое представление о типе развития составляющих его стран.

При анализе проблем аграрной эволюции в свете марксистско-ленинской теории многоукладного общества возникает ряд вопросов методологического характера.

\* В работе принята индексная система ссылок на источники; первое число (до запятой) обозначает порядковый номер источника, указанного в приложенном к книге списке использованной литературы.

Очевидно, что национальная экономика — это такая система, в которой общее направление взаимодействий различных укладов определяется развитием формационного уклада, т. е. уклада системообразующего<sup>1</sup>. В странах «третьего мира» функции системообразования осуществляет либо капиталистический уклад, представленный обычно своими несколькими стадияльно различающимися подразделениями (например, мелкокапиталистическим, основанным, как правило, на неразвитых, традиционных производительных силах; крупнокапиталистическим, базирующимся на технически зрелых формах производства), либо само национальное государство, собственность которого в ходе постепенных или скачкообразных перемен перестает быть простой формой проявления капиталистического уклада, обретает самостоятельное бытие, поглощая, устраняя, подрывая прочие формы собственности, порождающие (или усиливающие) тенденции капиталистического развития.

В современную эпоху капитализм как уклад, конституирующий систему укладов, не располагает теми возможностями, которые у него были ранее, до возникновения общего кризиса капитализма. Длительное колониальное порабощение стран «третьего мира» в прошлом, их нынешнее неравноправное положение в системе мирового капиталистического хозяйства создают ситуацию, при которой все бремя империалистической эксплуатации (через сферу экономических отношений, а также — прежде — и через сферу прямого внешнеэкономического насилия) развивающийся национальный капитализм стремится переносить на свои «тылы» — докапиталистические уклады. В таких условиях органически присущей капиталу тенденции к разложению натуральных типов отношений противодействует контртенденция к замедлению, задержке этого разложения (в чем, кстати, заключается одна из причин чрезвычайной устойчивости традиционных структур в «третьем мире»). Тем самым возможности развития внутреннего рынка для национального капитализма на адекватной ему основе — росте товарного производства, высшей формой проявления которого является сам капитал, — ныне существенно ограничены.

В подобной обстановке, т. е. при относительной слабости капиталистического уклада как уклада системообразующего, даже в странах «третьего мира», не переживших эпохи революционных, радикальных преобразований отношений собственности, неизбежно должна была возникнуть тенденция к перемещению функций укладного системообразования к государству. И эта тенденция, проявляющаяся в ликвидации и огосударствлении определенных звеньев частной эксплуататорской собственности, а нередко — и в радикальной трансформации собственности непосредственных производителей, с

той или иной силой действует уже в ряде таких стран. Отсюда формирующийся в странах «третьего мира» «дуализм» в общем процессе образования системы укладов, развивающий и углубляющий весь комплекс социально-экономических противоречий. Отсюда же новая возможность накопления в ходе классовой борьбы общественных изменений, которые по достижении стадии «диалектического перелома» могут прервать формационное влияние капитализма на национальное хозяйство и создать тем самым предпосылки для выхода общества (через ряд промежуточных ступеней) за рамки капитализма вообще.

Укрепление мировой системы социализма — одно из важнейших условий становления в странах «третьего мира» тенденции к такому типу развития.

В деревне многих развивающихся стран Азии системообразующим укладом в течение длительного времени был и пока остается капитализм. Именно поэтому в фокусе исследования аграрной эволюции в данной группе стран находятся проблемы становления капиталистического уклада. Определение количественных и качественных характеристик этого процесса, происходящего в многоукладной аграрной системе, самым непосредственным образом связано с оценкой расстановки классовых сил, анализом направлений классовой борьбы в деревне.

В качестве важнейшей предпосылки изучения подобных систем марксистская методология предполагает прежде всего точное выявление стадии развития капиталистического уклада. Основополагающую роль здесь играют указания В. И. Ленина, который, в частности, отмечал, касаясь пересмотра принятой в 1903 г. аграрной программы русской социал-демократии: «...верно определяя *направление* развития, мы неверно определили *момент* развития... вместо частной задачи борьбы с *остатками старого* в земледельческом строе мы должны были поставить задачи борьбы *со всем старым земледельческим строем*» [15, с. 268—269]. Всестороннее же изучение стадии аграрного капиталистического развития в условиях многоукладной экономики требует подробного анализа типов капиталистической трансформации предшествующих, докапиталистических форм производства. Такой подход, как известно, присущ обозначившейся еще в трудах К. Маркса и детально разработанной В. И. Лениным теории вопроса о «борьбе *двух* путей или методов *капиталистического* аграрного развития» [28, с. 228].

При значительной слабости более или менее сложившегося капиталистического уклада в сельском хозяйстве азиатских стран (например, в Индии, по предварительным расчетам, на его долю приходилось в начале 60-х годов 10—15% валового сельскохозяйственного продукта) особое значение приобрета-

ет исследование исходных социально-экономических форм, за счет которых и на базе которых капитализм в деревне развивается. Здесь можно выделить два наиболее существенных аспекта.

Во-первых, это развитие товарного производства, и в частности становление мелкотоварного уклада (поскольку он представлен товарным производством непосредственного производителя). Широкий диапазон процессов характеризует обособление мелкого производства в самостоятельный мелкотоварный уклад. Сюда относятся и процессы отмирания форм внеэкономического принуждения, столь широко распространенных в традиционном, позже — порабощенном колонизаторами обществе<sup>2</sup>; и процессы становления частной мелкой земельной собственности, образующей в деревне азиатских стран экономический базис мелкотоварного уклада; и процессы разложения натуральных основ воспроизводства, господствовавших при прежней общинной организации труда, и формирования системы воспроизводства, опирающейся на товарообменные отношения. Только изучение всего комплекса процессов позволяет проследить этапы становления мелкотоварного уклада как самостоятельной социально-экономической категории.

Во-вторых, это формирование и воздействие на национальную экономическую систему в целом и аграрную экономику в частности так называемых переходных (промежуточных) экономических структур, возникающих как результат разложения предшествующих, докапиталистических комплексов производственных отношений. Методология изучения этих структур, разработанная основоположниками марксизма-ленинизма, предполагает выявление ряда узловых моментов. Она, в частности, требует установления того, в какой степени многообразные промежуточные формы производственных отношений представляют собой формы перехода к капитализму по своим сущностным признакам. К. Маркс, анализируя одну из таких промежуточных форм (непосредственное подчинение производства купцом), подчеркивает: «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». И далее: «Подобные отношения повсюду стоят на пути действительного капиталистического способа производства и гибнут по мере его развития». При этом К. Маркс обращает особое внимание на то обстоятельство, что в ходе трансформации подобных форм превращение непосредственных производителей в «простых наемных рабочих и пролетариев» осуществляется «при худших условиях, чем у рабочих, непосредственно подчиненных капиталу, и присвоение их прибавочного труда со-

вершается здесь на основе старого способа производства» [4, с. 367—368]. Вместе с тем К. Маркс сформулировал понятие действительно переходной к капитализму формы, исследовав ее на примере французской издольщины, сложившейся уже после решения во Франции задач антифеодальной революции [см.: 5, с. 344—352, 367—369].

Марксистская методология, следовательно, требует как осуществления анализа внутренней способности (потенции) промежуточных форм генерировать капиталистические производственные отношения, так и изучения общих социально-экономических условий, в которых эти формы возникают и развиваются, становясь их органическим элементом. Иначе говоря, осуществление анализа промежуточных структур в неразрывной связи с изучением исторически-конкретного этапа общественной эволюции позволяет оценить истинную роль таких структур в ее ходе.

В сегодняшней аграрной экономике развивающихся стран Азии громадное распространение промежуточных экономических форм, которые «скорее консервируют» старый способ производства, есть наиболее яркое проявление аграрного кризиса как кризиса структурного типа. Старые отношения собственности в условиях резкого сдвига экономики в сторону производства меновых стоимостей стали препятствием на пути нормального развития товарного производства. Суть основного противоречия подобной экономики В. И. Ленин сформулировал следующим образом: «...старое, натуральное, полукрепостническое хозяйство было подмыто, а условия для нового, буржуазного, не созданы» [24, с. 162]. Такое «переходное» состояние, выражающееся в разрушении старого хозяйственного организма без адекватного становления нового, затяжном ходе экспроприации непосредственных производителей, образовании и разрастании на этой основе промежуточных экономических структур, является характернейшей чертой эпохи первоначального накопления, переживаемой деревней многих развивающихся стран Азии.

Важная задача исследования генезиса аграрного капитализма состоит, таким образом, не только в том, чтобы установить, насколько интенсивно идет разложение предшествующего, натурального базиса деревенского общества по его главным направлениям (выделение мелкого производства в самостоятельный мелкотоварный уклад, с одной стороны, формирование промежуточных структур — с другой), но и в том, чтобы выяснить, в какой степени старые отношения собственности, образующие базис одного потока аграрной эволюции, уродуют развитие другого потока, т. е. опирающегося на функционирование исключительно законов товарного производства, в какой степени развивающийся капитализм за-

имствует по этой причине черты старого способа производства.

В развивающихся странах Азии структура производительных сил, типичная для сельскохозяйственной экономики (включая и основные подразделения капиталистического уклада), характеризуется преобладанием живого труда над трудом овеществленным. Подобная структура производительных сил предопределяет весьма низкую производительную силу труда и ничтожные внутренние потенции ее роста. Кардинальное изменение этой структуры давно стало неотложной необходимостью для развивающейся экономики. Поэтому выяснение вопроса, в какой степени, с какими социальными издержками для общества господствующие экономические формы могут допустить технический прогресс в земледелии, занимает одно из центральных мест в исследовании аграрного развития азиатских стран.

Подход к исследованию обществ развивающихся стран Азии с позиций марксистского учения о системах укладов позволяет в ряде случаев выявить некоторые новые аспекты проблемы классового образования в азиатской деревне.

В развивающихся странах Азии сложилась ситуация, когда процессы капиталистического классового образования угнетаются процессами классового образования, происходящими в рамках разлагающихся докапиталистических структур; вместе с тем все эти процессы претерпевают существенные трансформации в результате разностороннего воздействия на деревню государства.

Перед исследователем неизбежно возникают вопросы: каково соотношение между современными (буржуазными и порожденными развитием государственной собственности) классами и классами (в ряде случаев фактически социально нерасчлененными сословиями) традиционными? С какой интенсивностью это соотношение изменяется? Насколько вообще сформировались социально-экономические признаки, определяющие облик современных классов, и насколько и по каким направлениям изменяются признаки, типичные для традиционных классов? Например, в какой степени сформировалось в деревне развивающихся стран Азии мелкобуржуазное крестьянство из крестьянства натурального? В какой степени из огромной армии продавцов рабочей силы в деревне (включая сложившиеся слои сельскохозяйственных рабочих) выделился класс наемных рабочих капиталистического общества? Какова социально-экономическая роль огромных масс пауперизированных производителей? Чем характеризуется облик эксплуататоров, представляющих эпоху первоначального накопления? На какой стадии находится процесс расщепления эксплуататорских групп в деревне на

классовые слои капиталистического общества, с одной стороны, и добуржуазного общества — с другой? Какие особые качественные черты приобретают деревенские классы под влиянием того, что они оказались включенными в систему более широкого (нежели деревенское) общения (общенационального, мирового)? И т. п.

Естественно, при анализе процессов классового образования в деревенском обществе должно быть в полной мере учтено то важнейшее обстоятельство, что «законом развития укладов, подчиненных ведущему, является такое их развитие, когда отношения труда и собственности в рамках подчиненного уклада начинают развиваться не по своим законам, а по законам ведущего уклада» [286, с. 23—24]. Тем самым существенно трансформируется роль определенных (в том числе деревенских) классов как субъектов общественной борьбы в данном национальном государстве.

Выяснение этих и других аспектов классового образования имеет первостепенное значение для понимания характера, направления и интенсивности развития революционного процесса в современной деревне. Оно же позволяет выявить основы классовых союзов промышленного пролетариата с различными социальными группами деревни на этапах до и после завершения демократической революции.

В качестве объекта исследования автор выбрал Индию. Эта страна с ее разнообразием хозяйственных укладов, региональных уровней экономического развития являет в мире развивающихся стран Азии уникальный пример широты диапазона аграрной эволюции в многоукладном обществе: в рамки аграрной эволюции в Индии практически укладываются все известные варианты развития деревни азиатских стран, не претерпевших радикальной ломки общественно-экономических структур. Для лучшего выявления сходства или, напротив, контраста в стадиях аграрной эволюции при исследовании некоторых проблем в книге рассматриваются также отдельные аспекты аграрной ситуации в других странах (Бирме, Бангладеш, Пакистане, Турции, Японии, США, России конца XIX в.).

Исследование охватывает главным образом период с конца 40-х до середины 60-х годов XX в., хотя при освещении отдельных вопросов автор углублялся в более отдаленные периоды социально-экономической истории Индии. Такой новый для индийской деревни процесс, как «зеленая революция» (переход от трудоемкого земледелия к земледелию капиталоемкому), контуры которого заметно обозначились в конце 60-х годов и который знаменует собой качественно новую ступень в развитии многоукладной структуры аграрной экономики, исследован в меньшей степени, причем преимуще-



ственно в его политэкономическом аспекте. Требуемый самостоятельного фундаментального изучения, он, однако, не может быть понят вне связи с исследованием его исходных социально-экономических рубежей, как они сложились в индийской деревне к началу нынешнего десятилетия.

Разработка темы облегчалась тем обстоятельством, что автор неоднократно бывал в Индии, проводил личные обследования деревенских дворов в разных штатах страны (что позволило, в частности, корректировать выводы, полученные на базе анализа печатного материала). Часть собранных таким путем сведений приводится в работе.

В заключение автор выражает сердечную признательность С. М. Мельман, Р. А. Ульяновскому, В. В. Крылову, А. И. Левковскому, Л. И. Рейснеру, А. П. Колонтаеву, Г. Г. Котовскому, О. В. Малярову, П. П. Моисееву, В. В. Рымалову, Г. К. Широкову и другим товарищам, которые своей дружеской, принципиальной критикой рукописи данной книги в ходе подготовки ее к изданию оказали автору большую помощь.

## Раздел I

### НАТУРАЛЬНЫЕ И ТОВАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### ГЛАВА I.

#### НАТУРАЛЬНЫЕ И ТОВАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

«Рынок есть категория товарного хозяйства, которое в своем развитии превращается в капиталистическое хозяйство и только при этом последнем приобретает полное господство и всеобщую распространенность. Поэтому для разбора основных теоретических положений о внутреннем рынке мы должны исходить из простого товарного хозяйства и следить за постепенным превращением его в капиталистическое» [11, с. 21] — этими словами, которые характеризуют важнейшие принципы методологии исследования товарного и капиталистического производства, открывает В. И. Ленин первую главу своего выдающегося труда «Развитие капитализма в России». И далее он пишет: «...общественное разделение труда есть основа всего процесса развития товарного хозяйства и капитализма» [11, с. 23].

Для многоукладной экономики развивающихся стран, где доминирующее положение (по размерам создаваемого национального дохода) занимают малопроизводительные уклады, сосредоточенные прежде всего в деревне, исследование степени зрелости общественного разделения труда, опосредствуемого товарным обменом, имеет первостепенное значение уже по следующим причинам. Во-первых, оно позволяет выяснить основные предпосылки и исходные стадии формирования новых общественных укладов как массового процесса и тем самым в ходе дальнейшего анализа уменьшить вероятность ошибок при определении фактического места, занимаемого тем или иным укладом в рамках национальной экономики (или в отдельных ее сферах). Во-вторых, оно создает прочную основу для анализа характера и динамики экономического роста, особенно если выявляются в возможно более полном виде потенциал натурального хозяйства и производимый в его сфере продукт<sup>1</sup>.

Важнейшая сторона проблемы развития товарных отношений в многоукладном обществе состоит в том, в какой сте-

пени сдвиг экономики ранее поработанных стран в сторону производства меновых стоимостей — сдвиг, первоначально вызванный насильственным втягиванием этих стран в систему мирового капиталистического рынка на основе колониальной эксплуатации и возникший как результат разделения труда между городом Запада и деревней Востока, — подкрепляется впоследствии национальным общественным разделением труда. Иначе говоря, вопрос заключается в том, сложилась ли уже в этих странах прямо пропорциональная зависимость между достигнутым уровнем общественного разделения труда и масштабами производства меновых стоимостей.

Общественное разделение труда в странах, ныне составляющих «третий мир», происходило еще задолго до возникновения товарного хозяйства как массового явления и находило свое выражение во всяких формах натурального обмена. К. Маркс, в частности, отмечал, что общественное разделение труда «составляет условие существования товарного производства, хотя товарное производство, наоборот, не является условием существования общественного разделения труда. В древнеиндийской общине труд общественно разделен, но продукты его не становятся товарами» [2, с. 50—51]. В какой степени товарные связи сумели вытеснить натуральные сцепления из той сферы общественного разделения труда, которая уже существовала к моменту фронтального наступления товарного хозяйства? Исследование этой проблемы также исключительно важно для оценки уровня и выявления путей развития внутреннего рынка.

В советской востоковедной науке имеется уже немало работ, где вопросы общественного разделения труда составляют самостоятельный предмет исследования, но эти работы касаются преимущественно экономической формации, предшествующей капиталистической. В трудах по собственно аграрной экономике современного «третьего мира» исследуются отдельные весьма важные вопросы этой большой темы. Среди них, если не касаться здесь проблем развития капиталистического уклада в деревне развивающихся стран (чему посвящено большинство работ по аграрной проблематике), наиболее интенсивному изучению были подвергнуты такие, как рыночная специализация сельского хозяйства (включая развитие экспортного сектора) и рост торгового земледелия, уровень товарности сельскохозяйственного производства (в основном по специализированным отраслям) и удовлетворение потребностей несельскохозяйственных секторов в сырье и продовольствии<sup>2</sup>.

Подобный комплекс вопросов так или иначе касается движения продукта в фазе его выхода на рынок, предметом исследования здесь является то, какие товарные трансформации (и в какой степени) претерпевает результат производ-

ства, конечный продукт сельскохозяйственной отрасли экономики. Если в экономически развитых странах уровень товарного выхода продукта в сельском хозяйстве более или менее соответствует уровню общественного разделения труда в этой отрасли (неэквивалентный обмен между сельским хозяйством и промышленностью там, где он имеет место, может исказить это соответствие), то в странах «третьего мира» ситуация иная: здесь производство меновых стоимостей в сельском хозяйстве, как правило, значительно опережает масштабы действительного общественного разделения труда<sup>3</sup>. Поэтому применительно к аграрной экономике этих стран анализ продукта по показателям натуральных и товарных элементов в фазе его потребления в воспроизводственном процессе в сельском хозяйстве приобретает первостепенное значение. Разумеется, результаты такого анализа должны сопоставляться с результатами анализа распада продукта на товарную и натуральную части в фазе его выхода из сферы производства, т. е. по завершении цикла воспроизводства.

В противоположность изменениям в современном промышленном секторе, который с самого начала возникает и функционирует как товарное производство, сдвиги в общественном разделении труда в так называемых традиционных секторах национальной экономики<sup>4</sup> происходят крайне медленно, отрыв воспроизводства от его собственного натурального базиса осуществляется постепенно, по этапам, растягиваясь во времени на многие десятилетия и века. Но именно зрелость общественного разделения труда, опосредствованного товарным обменом, в этих главенствующих в экономике стран «третьего мира» секторах в огромной степени определяет зрелость общественного разделения труда в общенациональном масштабе и характер развития общенационального внутреннего рынка.

Для оценки степени отрыва системы воспроизводства в сельскохозяйственном секторе от натурального базиса существенно важное значение имеет выявление масштабов проникновения в этот сектор орудий труда, производство которых осуществляется за его пределами, в выделившихся других секторах материального производства, и которые могут поступить в деревню исключительно через сферу рынка.

#### *1. Связь сельского хозяйства с другими секторами экономики*

В подавляющем большинстве развивающихся стран сельское хозяйство как основная отрасль национальной экономики (если в качестве главного критерия взять удельный вес создаваемого национального дохода и занятого в общественном

производстве населения) продолжает представлять такую экономическую систему, где процесс производства зиждется на применении колоссальной массы живого труда. Соединение труда людей с использованием рабочего скота и примитивного инвентаря, изготовленного деревенским ремесленником либо мелким городским производителем,—именно это характеризует общий облик производства в сельском хозяйстве развивающихся стран Азии.

В Индии, по данным однотипных обследований, охвативших и наиболее развитые и самые отсталые районы, затраты на живой труд во второй половине 50-х годов составляли от 30 до 70% всех текущих расходов на воспроизводство в растениеводстве (табл. 1). С учетом затрат на живые энергетические мощности — рабочий скот — эта доля достигала 62—83%. Напротив, расходы на удобрения и мертвый инвентарь (ремонт и амортизационный фонд) колебались в пределах 8—20%, причем доля расходов на инвентарь составляла лишь 3—6%.

Структура денежных капиталовложений в основные производственные фонды сельского хозяйства, осуществляемых частнохозяйственным сектором деревни, показывает абсолютно доминирующую роль вложений в скот. Обследование 1961/62 г., проведенное Резервным банком Индии, выявило, например, такую картину распределения этих капиталовложений (в %) [57, с. 10]:

Мелиорация*	15,7
Ирригация	9,7
Инвентарь, всего	70,3
В том числе:	
скот	56,5
орудия	13,8
Хозяйственные строения	3,6
Прочие	0,7
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>

\* Включая вложения в закладку садовых насаждений и плантаций.

Уже эти данные показывают, что при существовавшем производственном базисе сельского хозяйства сама потенциальная сфера рыночных связей между ним и промышленностью в области поставок в деревню средств производства была довольно ограниченной. И действительно, как свидетельствуют различные материалы, город и его производство еще не заняли сколько-нибудь значительного места в развитии предметно-вещественных производительных сил в сельском хозяйстве Индии, как и других развивающихся стран Азии. Объем поставок в сельское хозяйство современных

Таблица 1

Структура текущих затрат на воспроизводство в растениеводстве в различных районах Индии\*, %

Штат и округ	Период обследования	Вложения человеческого труда	Содержание и возмещение износа хозяйственного инвентаря		Семенной фонд	Удобрения	Плата за воду	Прочие производственные затраты	Всего
			живого	мертвого					
Пенджаб: Амритсар и Фирозпур	1954/55—1956/57	43,4	34,9	4,7	7,5	3,8	5,7	—	100,0
Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар	1956/57	32,8	40,9	6,2	10,4	4,9	4,8	—	100,0
Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана	1954/55—1956/57	68,9	11,3	1,6	10,9	7,0	0,1	0,2	100,0
Махараштра:									
Ахмаднагар	1955/56—1956/57	42,8	22,6	4,1	8,3	11,4	—	10,8	100,0
Акола и Амраоти	1956/57	52,2	31,2	3,7	8,6	4,3	—	—	100,0
Андхра Прадеш: Западный Годавари	1957/58—1959/60	41,3	20,6	3,9	11,8	12,6	1,6	8,2	100,0
Мадрас (Тамилнаду): Салем и Коймбатур	1956/57	28,4	38,3	5,6	10,0	14,3	3,4**	—	100,0
Орисса: Самбалпур	1958/59	44,0	30,0	2,8	17,0	6,2	—	—	100,0

\* Составлено и подсчитано по: 235, с. 55; 239, с. 70; 242, с. 191—192; 231, с. 86; 232, с. 38; 241, с. 182; 233 с. 53; 237, с. 31.

\*\* Включая земельный налог.

средств производства (и услуг) в этих странах не только сравнительно незначителен по своей абсолютной величине, он и по своему удельному весу в валовом продукте сельского хозяйства во много раз ниже, чем в экономически развитых странах (табл. 2).

Таблица 2

Текущие затраты на воспроизводство, покрытые из внешних источников, в стоимости валового продукта сельского хозяйства\*, %

Страна	Год	Поступления	
		из промышленного сектора**	из сектора услуг
Великобритания . . . . .	1960	28,4	14,6
Франция . . . . .	1959	12,8	8,3
США:			
животноводство . . . . .	1958	12,2	9,8
растениеводство . . . . .	1958	12,0	20,9
Япония . . . . .	1960	13,5	3,6
Индия . . . . .	1960	1,8	0,1***
Малайя . . . . .	1960	6,6	2,4
Филиппины . . . . .	1956	3,2	16,3

\* 225, с. 123.

\*\* Включая добывающую промышленность.

\*\*\* Исключая ремонт и содержание средств производства.

По Индии мы располагаем более детальными оценками значимости источников, из которых сельское хозяйство черпало материальные средства для покрытия текущих затрат на воспроизводство (табл. 3). Эти оценки, сделанные Отделом перспективного планирования Плановой комиссии и касающиеся 60-х годов, интересны помимо всего прочего тем, что показывают изменения в соотношении различных источников.

Как видно из данных об осуществленных затратах (за 1960/61 и 1964/65 гг.), в продукте, создаваемом в развитом промышленном секторе, овеществлялась крайне незначительная часть средств, затрачиваемых на возобновление производства в сельском хозяйстве (3,6 и 5,9% соответственно); доминирующее положение занимали затраты, покрываемые за счет продукта, произведенного в самом сельскохозяйственном секторе. Что касается темпов прироста (а они были весьма высоки), их интенсивность крайне слабо изменяла общую картину влияния города на процесс воспроизводства в сельском хозяйстве, рассматриваемом в целом (т. е. как специфическая сфера экономической деятельности), поскольку

Таблица 3

Структура текущих затрат материальных средств на воспроизводство в сельском хозяйстве Индии\*, %

Источник покрытия и вид затрат	Доля затрат по годам			Изменение абсолютного объема за 1960/61—1964/65 гг.	
	1960/61 г.	1964/65 г.	1970/71 г. (прогноз)	Весь прирост	Средне-годовой темп прироста
Сельское хозяйство, всего . . . . .	83,0	82,0	74,6	12,0	2,9
семена . . . . .	19,7	18,3	15,6	11,2	2,7
органические удобрения . . . . .	9,5	8,8	7,6	11,2	2,7
корм для скота . . . . .	53,8	54,9	51,4	12,5	5,7
Крупная обрабатывающая и энергетическая промышленность, всего	3,6	5,9	15,7	100,0	18,9
минеральные удобрения и пестициды	2,4	4,2	12,3	113,0	20,8
электроэнергия и жидкое топливо . . . . .	1,2	1,7	3,4	70,5	14,4
Прочие сферы, всего . . . . .	13,4	12,1	9,7	11,1	2,7
плата за воду . . . . .	1,3	1,2	1,3	11,5	2,8
амортизация и ремонт инвентаря . . . . .	12,1	10,9	8,4	11,1	2,7
Итого . . . . .	100,0	100,0	100,0	18,7	4,4
Объем всех затрат, млрд. рупий	18,6	22,7	34,8	4,1	1,025

\* Составлено и подсчитано по: 114, с. 13.

само движение началось от очень низкого исходного уровня. Например, в области использования минеральных удобрений, где сдвиг был особенно заметен, индийская деревня к середине 60-х годов еще весьма незначительно поднялась над нулевой отметкой: в 1964/65 г. в Индии вносилось на гектар пашни только 4,43 кг минеральных удобрений (в действующем веществе) против 1,42 кг в 1957/58 г. [127, с. 287; 126, с. 85].

Параллельный контрастный пример дает из азиатских стран Япония, где городской сектор и его промышленное производство уже активно вторглись в систему воспроизводства в сельском хозяйстве (см. табл. 2). В этой стране использование искусственных удобрений (в действующем веществе) на гектар пашни поднялось за те же годы с 272 до 304 кг [126, с. 85; 127, с. 287]. Масса прироста в Японии была, как видно, в 10 раз больше, чем в Индии. Наряду с другими

факторами (среди них первое место занимает аграрная реформа) подобное участие развитой промышленности в сельскохозяйственном воспроизводстве позволило Японии уже к концу 50-х годов коренным образом перестроить систему земледелия, способствуя ликвидации традиционных форм хозяйствования. Японское земледелие получило резкий импульс для активной эволюции в сторону промышленных методов производства.

Таким образом, даже в столь крупной стране, как Индия, обладающей по сравнению с другими развивающимися странами Азии довольно развитой промышленностью, воспроизводство в основном секторе ее экономики пока в весьма малой степени выходит за свои собственные границы, опирается на национальный промышленный потенциал<sup>5</sup>. Тем самым сельское хозяйство предстает перед нами как гигантский, в основе своей «саморегенерирующий» сектор, воспроизводство в котором базируется на создаваемых в нем самых материальных ресурсах. Иначе говоря, огромное преобладание внутрисекторных связей над межсекторными является отличительной чертой процесса воспроизводства в сельском хозяйстве развивающихся стран Азии<sup>6</sup>.

Позволим себе здесь сделать одно отклонение, тесно, однако, связанное с рассматриваемым основным вопросом. Анализируя системы земледелия в Южной Индии в период установления колониального владычества, советский индолог Л. Б. Алаев пришел к следующему выводу: «По сумме накопленного сельскохозяйственного опыта, выработанным навыкам индийское сельское хозяйство, несмотря на все свои особенности, не уступало европейскому. Более того, оно уже в XVIII в., если не раньше, пришло к таким системам (земледелия.— В. Р.), которые стали появляться в Европе лишь в самое последнее время. Однако другая составная часть производительных сил, *орудия труда*, как бы они ни были приспособлены в данной системе производства, были развиты гораздо слабее, и это мешало развитию высокой производительности труда». Характерной особенностью этих систем было «не воссоздание, а сохранение почвенной структуры почти в неприкосновенности». И именно на этой основе увеличивалась урожайность. Л. Б. Алаеву удалось проследить на данных по нескольким столетиям рост урожайности зерновых — основной продукции индийского сельского хозяйства, и в этом он справедливо усматривает «общую прогрессивную линию развития земледелия в доколониальный период» [см.: 256, с. 414, 415, 416].

То, что воспроизводство в сельском хозяйстве осуществлялось исключительно за счет материальных и трудовых ресурсов самой деревни, было исходным пунктом анализа Л. Б. Алаева. То, что само производство при подобных си-

стемах земледелия могло прогрессировать лишь до определенной границы, также не вызывает сомнения. Опуская вопрос, как далеко индийское сельское хозяйство в своем поступательном развитии продвинулось до этого «потолка», насколько были исчерпаны возможности прогресса при данных системах земледелия накануне английского завоевания Индии, напомним лишь о том очевидном факте, что колониальным порабощением страны условия для дальнейшего поступательного развития такого типа были нарушены. Гигантский рост относительного перенаселения в деревне, прогрессирующее измельчание землепользования, а главное — резкий сдвиг всей экономической структуры страны, и в частности сельского хозяйства, образующего основу всей экономики, в сторону производства меновых стоимостей, сдвиг, вызвавший в качестве своего социального следствия громадное увеличение выплачиваемой сельскими производителями докапиталистической дани (колониальная дань, рента, ростовщический процент и т. д.), — все это оказалось слишком тяжким бременем для производственного организма старой деревни. И если тем не менее в отдельные (весьма значительные по своей протяженности) периоды колониального господства в Индии происходил поступательный рост сельскохозяйственного производства, то это объяснялось не заменой старых систем земледелия новыми, а почти исключительно увеличением (за счет естественного прироста населения) массы работающей на полях рабочей силы, передававшей из поколения в поколение производственные навыки и опыт прошлых столетий и использовавшей все те же традиционные, унаследованные от средневековья орудия труда<sup>7</sup>. «Саморегенерация» была и оставалась определяющей чертой воспроизводства в сельском хозяйстве.

Но не «саморегенерация», а всеобъемлющая интеграция сельского хозяйства и промышленности в области воспроизводства, предполагающая широкое развитие принципиально новых систем земледелия, в основе которых лежит органическое соединение современных средств производства с соответствующими им техническими знаниями и опытом, — это единственный реальный путь возрождения сельского хозяйства развивающихся стран и базис его дальнейшего поступательного развития в нынешних условиях. Разворот тяжеловесной аграрной колесницы в сторону развития таких систем постепенно уже стал осуществляться (главным образом в некоторых звеньях формирующегося капиталистического уклада). Начало его относится к совсем недавнему времени. Так, в Индии и Пакистане (особенно Пенджабе) его признаки можно обнаружить лишь с начала 60-х годов, в Бирме — с середины 60-х годов, а Восточная Бенгалия, ранее эксплуатируемая провинция Пакистана, до своего становления в ка-

честве независимого государства Бангладеш практически так и не смогла вступить на путь модернизации технической базы сельского хозяйства.

В сложившихся условиях именно государство во многих развивающихся странах должно было выступить в качестве ведущей силы, форсирующей технологический подъем сельскохозяйственного производства. В отношении темпов этого форсирования известный интерес представляют данные о намечавшемся на 1970/71 г. изменении доли развитого промышленного сектора в текущих затратах на воспроизводство в сельском хозяйстве Индии (см. табл. 3).

В такой многоукладной экономической системе, как сельское хозяйство развивающейся страны, процесс разложения натуральных связей не происходит и не может происходить с одинаковой интенсивностью во всех ее звеньях, возьмем ли мы механизм процесса воспроизводства в целом или такие социально-экономические категории, как уклады и их отдельные подразделения. Несмотря на ограниченность имеющихся точных данных, можно тем не менее составить достаточно достоверное представление о масштабах охвата основных звеньев воспроизводства предметно-вещественных производительных сил в сельском хозяйстве товарообменными отношениями в Индии второй половины 50-х — начала 60-х годов.

## 2. Орудия труда

По вопросу о степени разрыва натуральных связей в воспроизводстве орудий труда для сельского хозяйства в советской индологии уже накоплена довольно обширная литература. Поэтому здесь достаточно будет лишь отметить наиболее характерные черты процесса.

Исторически воспроизводство орудий труда для земледельцев осуществлялось в рамках индийской общины специфическими группами людей, освобождавшимися от выполнения земледельческих работ и оформлявшимися в особые ремесленные касты. Л. Б. Алаев полагает, что процесс выделения этих групп первоначально был вызван тем, что земледельческое население ввиду его интенсивной занятости на полевых работах «не могло уделять достаточно времени ремесленному труду. Это внутриобщинное разделение труда, создавшееся задолго до проникновения в деревню товарно-денежных отношений, еще на натуральной основе, затем закрепились в качестве одной из основных характерных черт индийской сельской общины» [256, с. 416—417].

Натуральный обмен между земледельцем и ремесленником, производившим для него орудия труда, сохранялся в Индии, по мнению некоторых исследователей, и в новое время

как доминирующая (или почти безраздельно господствующая в большинстве районов) форма обмена. Так, В. И. Павлов, обработавший различные материалы, относящиеся ко второй половине XIX в., установил, что «в рассматриваемое время и значительно позже (до 20-х годов XX в.) индийская деревня не предъявляла массового рыночного спроса на сельскохозяйственную технику, а воспроизводство в сельском хозяйстве по-прежнему шло в основном на старой технической базе и на основе натурального обмена между земледелием и ремеслом, производящим для него орудия труда» [321, с. 73]. Добавим к этому, что учет затрат труда осуществлялся, естественно, в его первоначальной (т. е. дотоварной) форме — непосредственно по количеству рабочего времени, затрачиваемого на производство обмениваемых продуктов (и услуг). Пределы же необходимых затрат труда (и соответственно количества обмениваемых продуктов) устанавливались на основе опыта, сложившегося в результате многовековых наблюдений участвующих в обмене соседей-партнеров.

А. П. Колонтаев, охвативший в своих исследованиях более поздний период (конец XIX — начало 60-х годов XX в.), уже мог проследить ряд этапов процесса разложения натуральных отношений в воспроизводстве сельскохозяйственных орудий труда. Бесспорной заслугой автора является то, что он показал этот процесс на объемном экономическом фоне, связав его с формированием и развитием различных по своим основным признакам типов сельскохозяйственного производства. В самом общем виде характерные черты эволюции сельского ремесла А. П. Колонтаев формулирует следующим образом: «Процессы разложения и развития сельского ремесла идут как бы по двум линиям: первая — эволюция в рамках традиционных связей ремесла и земледелия и вторая — эволюция части сельского ремесла, на определенном этапе порвавшего традиционные отношения, существующего параллельно и по мере своего развития воздействующего на традиционную систему. Подобное „разветвление“ объясняется тем, что судьбы общинного ремесла в новейшее время оказываются в тесной зависимости от процесса расслоения крестьянства, служат как бы его „отражением“. Если выделение небольшой верхушки крестьян в деревне вызывает ответные процессы и в эволюции сельского ремесла, то у основной массы крестьян условия воспроизводства хозяйства остаются прежними. В силу этого сохраняется в значительной степени и традиционная система отношений общинных ремесленников и крестьян» [279, с. 32]. Развивая это положение, А. П. Колонтаев пишет: «Развитие капитализма в индийской деревне предполагает изменение всего комплекса традиционных отношений между крестьянином и ремесленником... Если верхняя прослойка ремесленников стремится разорвать мешающие ей традицион-

ные отношения, то малоземельное крестьянство и беднейшие ремесленники деревни стремятся сохранить систему гарантированных услуг, держатся за возможность минимального, гарантированного дохода, который не зависит от рыночной конъюнктуры. В свою очередь верхушке крестьян также выгодно сохранение традиционных связей, но уже на кабальной основе для ремесленников» [279, с. 47].

Основной вопрос состоит в том, насколько выросла зависимость воспроизводства сельскохозяйственных орудий труда от рыночного обмена в рассматриваемый период. Хотя единую количественную оценку для столь большой страны, как Индия, за полным отсутствием точных сводных данных сделать практически невозможно, однако некоторые соображения по поводу вероятных пределов величины этой зависимости могут быть высказаны.

Совершенно очевидно, что проникновение в деревню сельскохозяйственного инвентаря усовершенствованного типа, не говоря уже о машинах, которые могут быть произведены лишь специализированными отраслями городской промышленности, не может происходить иначе чем через сферу рыночного обмена. Но какой емкостью обладает рынок подобных средств производства? И как она изменяется в ходе поступательного развития сельского хозяйства Индии?

Периодически проводящиеся в Индии переписи скота и сельскохозяйственного инвентаря показывают, что на протяжении более чем двух десятилетий (начиная с середины 40-х годов) распространение улучшенных земледельческих орудий и машин происходило весьма неравномерно по различным периодам, при этом интенсивность данного процесса резко возросла в первой половине 60-х годов (табл. 4).

В самом деле, если взять орудия малой ирригации, то в течение первых 11 лет, указанных в таблице, в индийской деревне ежегодно появлялось 13—14 тыс. новых колодезных установок с механическими двигателями, но в 1961—1966 гг. чистый прирост таких установок составлял уже около 100 тыс. шт. в год. До начала 60-х годов тракторный парк увеличивался в сельском хозяйстве на 2—2,5 тыс. машин в год (в 40-х годах — всего на 750 машин), а в 1961—1966 гг. — уже более чем на 4,5 тыс. Ежегодный чистый прирост железных плугов раньше составлял 75—90 тыс. шт., а в 60-х годах — 245 тыс.

Факты, очевидно, фиксируют нарастающий темп развития рынка усовершенствованных земледельческих орудий и машин. Абсолютные показатели его емкости по ряду орудий в 60-х годах весьма внушительны: можно упомянуть, например, что за 1961—1966 гг. фактически было реализовано на рынке даже не 0,5 млн. шт. механизмов малой ирригации (данная цифра, приведенная в табл. 4, показывает лишь их чистый прирост за период), а гораздо больше, так как в течение

таблица 4

Использование усовершенствованных орудий и машин в сельском хозяйстве Индии, 1945—1966 гг. \*, тыс. шт.

Период	Железные плуги	Механические прессы для переработки сахарного тростника	Ирригационные насосы		Тракторы
			с керосиновыми двигателями	с электродвигателями	
Общее количество					
1945	481	9	12	9	5
1966	3521	45	471	415	54
Прирост по периодам					
1945—1951	449	12	70	16	4
1951—1956	446	2	41	22	12
1956—1961	922	10	107	113	10
1961—1966	1223	12	241	255	23

\* 152, с. 61; 148а, с. 256; 149, с. 235; 149а, с. 252.

тех же лет сельские хозяева не только обзаводились новыми колodцами с механическими двигателями, но и заменяли ирригационные механизмы, вышедшие из употребления вследствие износа.

Но ведь деревня Индии — это гигантский, из года в год расширяющийся резервуар сельских хозяев. По данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), в индийской деревне насчитывалось 44,4 млн. дворов, ведущих земледельческое хозяйство [168, с. 42], а по данным 16-го аналогичного обследования (1960/61 г.), таких дворов было уже 48,9 млн. [178, с. 20]. Так что в действительности процесс модернизации производственной базы в сельском хозяйстве путем внедрения усовершенствованных орудий и машин происходил в течение рассматриваемого двадцатилетия в целом довольно медленно (хотя он и ускорился к концу этого периода).

Например, если взять такой массовый простейший инвентарь улучшенного типа, как железные плуги, то окажется, что их удельный вес в общем числе используемых плугов в 1945 г. составлял 1,73%, в 1951 г. — 2,84, в 1956 г. — 3,68, в 1961 г. — 5,65, в 1966 г. — 8,12%, т. е. за 21 год поступательного развития рынка современных орудий труда железные плуги не вытеснили и десятка деревянных из каждой сотни единиц применявшегося плужного инвентаря. Аналогичен был и темп вытеснения традиционных прессов для переработки са-

харного тростника усовершенствованными орудиями с механическими двигателями: удельный вес последних в 1945 г. составлял 1,84%, в 1951 г.—4,0, в 1956 г.—4,05, в 1961 г.—5,3, в 1966 г.—6,48% [152, с. 61; 148а, с. 256; 149, с. 235; 149а, с. 252].

Важно при этом обратить внимание на то, что даже относительно крупные (по индийским стандартам) хозяйства продолжали обходиться преимущественно традиционным инвентарем (табл. 5).

Таблица 5

Использование усовершенствованных орудий и машин в крупных (по землепользованию) сельскохозяйственных хозяйствах Индии, 1953/54—1960/61 гг.\*

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Доля железных плугов в общем числе плугов, %		Количество на каждые 100 хозяйств в 1960/61 г.		
	1953/54 г.	1960/61 г.	ирригационных насосов с электродвигателями	механических прессов для переработки сахарного тростника	тракторов
Все хозяйства страны . . . . .	4,0	6,8	0,17	0,11	0,05
20 и более . . . . .	8,9	11,4	1,35	0,24	0,64
50 и более . . . . .	11,1	11,8	2,68	0,23	1,71

\* 168, с. 36; 178, с. 119.

Почти девять десятых плужного инвентаря даже в хозяйствах с площадью 20 акров и более (а их насчитывалось в 1960/61 г. около 3,4 млн. [178, с. 20]) составляли деревянные орудия. По сравнению с железными плугами прочие изготовленные в промышленности орудия и машины в еще меньшей степени внедрились в такого рода хозяйства.

К середине 60-х годов, как мы видели, применение сельскохозяйственных машин заметно возросло. Но даже если весь прирост тракторов и половину прироста других машин отнести на счет верхних групп хозяйств (с землепользованием 20 акров и более)<sup>8</sup>, то, используя данные 16-го Национального выборочного обследования [178, с. 128], получим, что в 1966 г. на каждые 100 хозяйств этих групп приходилось 1,2 трактора и 5,2 электронасоса.

Однако сдвиг в области перехода сельского хозяйства к использованию современного инвентаря, происшедший в Индии к середине 60-х годов (по сравнению с серединой 40-х годов), все же не позволяет судить о степени разрыва традиционных связей и отношений в воспроизводстве сельскохозяйственных орудий труда, ибо количественно простейший

инвентарь традиционного типа занимал господствующие позиции не только в земледелии в целом, но и в узком секторе относительно крупных хозяйств, более интенсивно перестраивающих свою техническую базу. Но вот что выявляется: уже во второй половине 50-х годов, согласно многочисленным данным обследований деревень, основную массу простейших орудий труда сельскохозяйственные производители не получали от сельских ремесленников на основе каких-либо форм натурального обмена, а покупали в готовом виде на рынке; при этом поставки на рынок такого инвентаря осуществлялись либо специализированным производством (обычно не более высоким по своей организации, чем мануфактура) соседнего городка или ремесленного поселения, либо деревенским ремесленником — самостоятельным товаропроизводителем. Приведем несколько характерных примеров.

В деревне Сахаджапур (штат Западная Бенгалия) из всего имевшегося в 1956 г. сельскохозяйственного инвентаря 72,6% (по его стоимости) было куплено в соседнем городке Болпуре и соответственно лишь 27,4% инвентаря было приобретено сельскими хозяевами в самой деревне (причем часть орудий была куплена за деньги) [61, с. 78, 79]. В восьми деревнях западных районов штата Уттар Прадеш, обследованных в 1954/55 г., 60% общего количества сельскохозяйственных орудий было куплено производителями в готовом виде, а для изготовления 40% инвентаря использовались сырье и труд, полученные в самих деревнях [162, с. 59]. В шести пенджабских деревнях удельный вес купленного в готовом виде инвентаря составлял на ту же дату 85,7% [162, с. 131]. Любопытно при этом отметить, что «большая часть орудий, приходящихся на категорию „изготовленных дома“, в действительности не производилась в хозяйствах. В большинстве случаев сырье и (или) труд покупались, и инвентарь изготовлялся, вероятно, под наблюдением самого фермера» [162, с. 132]. В деревне Шамаспур (штат Уттар Прадеш), обследованной в 1955/56 г., из общей стоимости сельскохозяйственного инвентаря (учтен был только инвентарь, в отношении которого были известны точные данные о затратах, а такой составлял основную массу) 70,7% приходилось на купленные в готовом виде орудия, 25% — на купленное сырье и 4,3% — на оплату труда деревенских ремесленников, изготовлявших инвентарь из этого сырья для заказчика. Характерно, что подавляющая часть затрат на готовые орудия (более 80%) падала на крупный инвентарь (телеги и соломорезки); напротив, плуги в основном изготовлялись в самой деревне из материала, предоставленного заказчиком [146, с. 46—47]. По-видимому, во всех указанных деревнях орудия труда покупали в готовом виде не только состоятельные хозяева, но и основная масса «рядовых» производителей.



Конечно, в рассматриваемый период в Индии существовали такие обширные территории, вроде Ориссы или Мадхья Прадеша, где «орудия труда и инвентарь обычно изготавливаются деревенскими ремесленниками, которые оплачиваются по традиционным ставкам. И даже за ремонт инвентаря не выплачивается никакой иной платы, кроме традиционной. Только совсем недавно крупные помещики стали покупать некоторые орудия и инвентарь в городах» [247, с. 71]. Однако, по-видимому, можно считать, что разрыв натуральных связей в производстве и поставках сельскохозяйственного инвентаря к началу 60-х годов, особенно в крупных районах, куда товарно-денежные отношения проникли уже в заметной степени, был довольно значительным.

Исторически разрыв этих связей шел по двум направлениям. Во-первых, традиционные формы воспроизводства орудий труда, покоившиеся на соединении земледелия и общинного ремесла, заменялись рыночными поставками в сельское хозяйство инвентаря относительно развитой промышленностью (усовершенствованный инвентарь и механизмы). Этот процесс, однако, стал развиваться сравнительно недавно, в основном с середины 50-х годов. Во-вторых, старые формы воспроизводства вытеснялись товарным обменом земледелия с находящимися за пределами деревни — либо в самой деревне — относительно мелким производством, специализирующимся на выпуске инвентаря для свободного рынка (обычный простейший инвентарь). Этот тип рыночных связей возник и развивался еще задолго до достижения страной независимости и к середине 50-х годов уже опосредствовал основную массу поставок сельскохозяйственного инвентаря в индийскую деревню, по крайней мере в относительно развитых (по уровню товарно-денежных отношений) районах.

К сожалению, мы не располагаем никакими данными о распределении рыночного производства простейшего инвентаря между деревней и городом. Можно, однако, заметить, что в той мере, в какой это производство сложилось в самой деревне, рыночные связи с ним земледелия по линии приобретения простейших орудий труда стали опосредствовать ту форму общественного разделения труда, которая уже существовала в рамках прежней общинной организации и проявлялась в натуральном продуктообмене между деревенским ремесленником и сельскохозяйственным производителем; они лишь в весьма ограниченной степени воплощают новый рост общественного разделения труда. Но принципиально новое состояло в том, что учет затрат труда стал осуществляться через рыночный механизм по стоимостным категориям. Сельскохозяйственному производителю — покупателю инвентаря — противостоит теперь не скованный жесткими рамками натуральной экономики ремесленник, а фор-

мирующийся товаропроизводитель, работающий на свободный рынок. Вот как этот процесс описывается в отчете об обследовании одной отсталой деревни в штате Андхра Прадеш: «Влияние рыночных связей и интеграция сельского сектора с более широким рынком нарушили традиционные отношения между земледельцем и ремесленником. Земледелец, живущий в местности, интегрированной с более широким миром, находит готовый рынок для продукции леса со своего владения. Ремесленник осознает ценность оказываемых им услуг, и он вполне осведомлен о денежных расценках на каждый вид услуг. К тому же рост городского сектора позволил ремесленнику мигрировать в города и там искать занятий» [183, с. 104—105].

Претерпели изменения и производственные функции деревенского ремесла.

Как известно, деревенский ремесленник, имевший отношение к сельскохозяйственному инвентарю (плотник, кузнец, гончар, кожевник), выполнял в рамках общинного разделения труда две функции: производителя инвентаря и ремонтного работника, поддерживающего им же изготовленный инвентарь в дееспособном состоянии. При прежней организации труда обе эти функции были, по существу, неотделимы одна от другой, сливались в единый процесс. Но ныне возникает иная ситуация. В той мере, в какой в деревню проникают усовершенствованные орудия труда и механизмы, деревенский ремесленник окончательно вытесняется из традиционной сферы своего существования; в той мере, в какой рыночное производство простейшего инвентаря сосредоточивается за пределами деревни (в мелких городских заведениях и т. д.), сельское ремесло утрачивает функцию производителя инвентаря. Однако сельский ремесленник — как свободный товаропроизводитель, так и связанный узами традиционных отношений — мог сохранить и, по-видимому, во многих случаях действительно сохранил функцию ремонтного работника, поскольку покупаемый простейший инвентарь обычно представляет собой уже испытанную в течение столетий модель традиционных орудий, изготовленную иногда, возможно, с более высокой «культурой производства». Об этом свидетельствует, в частности, набор покупаемых орудий. Здесь мы видим все те же деревянные плуги, серпы, лопаты, деревянные бороны, инвентарь для подъема воды из колодца и т. д. [см., например: 61, с. 79; 146, с. 47]. Ни по своим технологическим знаниям, ни по своему производственному опыту ремесло, выделяющееся из традиционной общинной организации труда и начинающее обеспечивать поставки сельскохозяйственного инвентаря через сферу рынка, ведь и не может предложить земледелию каких-либо иных орудий труда, кроме тех, изготовление которых ему издревле знакомо. Но это

означает, что эволюция производства простейшего инвентаря в производство рыночного типа, влекущая разрыв натуральных связей в ряде звеньев деревенской организации труда, по существу, не оказывает влияния на техническую базу производства в сельском хозяйстве; напротив, сам рост рыночного спроса на такой инвентарь происходит лишь постольку, поскольку неизменными остаются технические условия производства в этой отрасли экономики.

Время технологических нововведений в области производства орудий труда может взять на себя и берет лишь более высоко организованное промышленное производство, черпающее кадры, кстати говоря, как это обстоятельно показал А. П. Колонтаев, и в среде уходящих в города деревенских ремесленников [279, гл. II, III].

Таким образом, можно констатировать, что сфера традиционных отношений в воспроизводстве земледельческих орудий (если судить по удельному весу затрат труда на весь воспроизводимый для сельского хозяйства инвентарь) значительно сузилась. В относительно более развитых районах она ограничивается ныне главным образом лишь содержанием купленного готового простейшего инвентаря в исправном состоянии да самостоятельным изготовлением ремесленниками части орудий труда (обычно из материала, предоставляемого заказчиком) и их ремонтом. Это в какой-то степени подтверждается и данными о падении доли продукта, выплачиваемого в натуре из валового урожая деревенским ремесленникам за оказываемые ими услуги.

Так, В. И. Павлов установил, что в 40-х годах XIX в. все «хакдары» маратхской деревни, вместе взятые (ремесленники, должностные лица, общинные «слуги»), получали 7—8% валового урожая, при этом «ремесленники только за удовлетворение производственных нужд земледелия — около 3% продукции земледелия» [321, с. 72]. Индийский исследователь С. Г. Сапре, основываясь на данных обследования деревни Касбе Сукене в округе Насик (штат Махараштра), осуществленного Институтом экономики и политики имени Гокхале в Пуне, показал, что в 1939/40 г. объем платежей в форме «балюта» (натуральная оплата ремесленников и «слуг» общины) составлял 2,6% валового урожая деревни. В 1960/61 г. эта доля сократилась до 1,5%, но теперь такие платежи практически получали в основном только ремесленники, занятые производством орудий труда [216, с. 243, 249, 251]. Нужно отметить в этой связи и общее понижение ставок оплаты «балютадарам». Традиционная ставка, получаемая плотником, когда-то достигала 28,1—32,2 кг зерна на каждую обслуживаемую им упряжку, состоящую из 2 голов рабочего скота; в 1939 г. плотник получал в среднем с каждой упряжки обслуживаемого им клиента 21,8 кг зерна, а в 1960 г. —

24,7 кг. Понижение ставок оплаты кожевника было еще более значительным: они упали с 27,6 до 17,4 и 18,9 кг соответственно [216, с. 244, 245]. Помимо таких факторов, как рост относительного перенаселения, резко усиливший давление на источники средств существования и вызвавший соответствующее понижение ставок оплаты (что особенно затронуло кожевника, принадлежащего к одной из наиболее обездоленных каст деревни), в этом понижении, по-видимому, определенную роль сыграло и изменение производственных функций деревенского ремесла, оказавшее регулирующее воздействие на общий уровень традиционной платы.

Весьма интересен и пенджабский пример. А. П. Колонтаев со ссылкой на источник, относящийся к 80-м годам XIX в., показывает, что в тот период на натуральную оплату трех основных групп ремесленников — производителей инвентаря (плотника, кузнеца, кожевника) деревня выделяла 7,5% своего урожая; если орошение земли осуществлялось из колодцев, то за свои услуги гончар получал 2,4% урожая. Итого в фонд продуктообмена между земледелием и ремеслом, производившим орудия труда, могло уходить до 10% валового урожая земледелия [279, с. 26, 27]. Обследование экономики ведения хозяйства, проведенное Министерством продовольствия и сельского хозяйства, установило, что в 1954/55—1956/57 гг. в Амритсаре и Фирозпуре затраты на натуральную оплату ремесленников — производителей орудий труда составляли только 2,9% общей суммы текущих затрат на воспроизводство (включая и все затраты на потребленный живой труд — чужой и семейный). При этом в различных по размерам землепользования группах хозяйств удельный вес данных затрат во всех затратах на воспроизводство характеризовался следующими показателями [235, с. 55]:

Хозяйственная площадь, акры . . . . .	Менее 5	5—10	10—20	20—50	50 и более
Доля затрат, % . . . . .	3,7	3,6	2,5	2,0	1,3

Очевидно, не только крупные, но и мелкие и мельчайшие хозяйства, в большей степени приверженные к традиционным типам воспроизводства орудий труда, весьма существенно сократили объем своих связей с деревенским ремеслом на традиционной основе.

Процессы размывания традиционных отношений между земледелием и ремеслом фиксируются и более поздними данными. Например, обследование структуры производственных затрат в группе средних и зажиточных хозяйств, проведенное в Пенджабе в 1963/64 г., показало, что натуральные платежи ремесленникам поглощали чуть более 1,5% общей суммы текущих затрат этих хозяйств на воспроизводство [98, с. 25].

И все же в тех звеньях воспроизводственного процесса, где он осуществляется на прежних технических основаниях, традиционная система обнаруживает еще достаточно высокую жизнеспособность. Возьмем в качестве наиболее яркого примера изменения в структуре и объеме плужного инвентаря.

Индийские переписи скота и сельскохозяйственных орудий приводят следующие данные о количестве деревянных и железных плугов, использовавшихся в земледелии (в млн. шт.) [152, с. 61; 148а, с. 256; 149, с. 235; 149а, с. 252]:

	1945 г.	1951 г.	1956 г.	1961 г.	1966 г.
Деревянные плуги . . . . .	27,3	31,8	36,1	38,4	39,9
Железные плуги . . . . .	0,48	0,93	1,38	2,30	3,52

Переписи, таким образом, фиксируют прогрессирующее сокращение чистого прироста деревянных плугов (4,5; 4,3; 2,3; 1,5). Это явление (если отвлечься от факта улучшения системы сбора сведений в более поздних переписях) объясняется такими реальными процессами, как увеличение числа семей, лишенных инвентаря, вследствие усиливающегося дробления мелкого и мельчайшего землевладения и землепользования; рост крупного землепользования, при котором сельскохозяйственные орудия, в том числе традиционные (деревянные плуги и пр.), используются более интенсивно; наконец, расширение применения железных плугов, например в результате становления крупных хозяйств, обрабатывающих землю железными орудиями на тракторной тяге<sup>9</sup>. За пятилетие 1961—1966 гг. чистый прирост железных плугов составлял 1,2 млн. шт. против 1,5 млн. деревянных. Но за все два десятилетия количество деревянных плугов возросло на 12,6 млн. шт., а железных — лишь на 3 млн., т. е. на каждые 10 новых железных плугов в земледелии появилось 42 деревянных.

В целом процесс воспроизводства деревянных плугов вплоть до середины 60-х годов происходил в расширенном масштабе, хотя их ежегодный прирост от пятилетия к пятилетию все более сокращался. Если допустить, что срок полной амортизации деревянного плуга составляет в Индии в среднем пять лет<sup>10</sup>, а железного — восемь, то, учитывая абсолютный прирост этих орудий, можно рассчитать показатели всего числа ежегодно воспроизводимых для сельского хозяйства плугов обоих видов (в млн. шт.):

	1945—1951 гг.	1951—1956 гг.	1956—1961 гг.	1961—1966 гг.
Деревянные плуги . . . . .	6,2	7,2	7,7	8,0
Железные плуги . . . . .	0,14	0,20	0,36	0,53

Даже в последнем указанном пятилетии доля железных плугов, поступающих в сельское хозяйство только с рынка, в

ежегодно воспроизводимом плужном инвентаре составляла лишь 6,2%. При подобных показателях абсолютное вытеснение традиционных отношений в воспроизводстве такого инвентаря может произойти лишь в том случае, если более 44% вновь появляющихся в сельском хозяйстве деревянных плугов покупается на свободном рынке (и соответственно возрастает доля ремонтных услуг, приобретаемых на рынке).

Вполне вероятно, что к середине 60-х годов уже не менее половины деревянных плугов поступало в деревню со свободного рынка. Но нужно при этом иметь в виду, что за традиционной сферой сохранялась громадная по своим размерам ремонтная функция. Поддерживать те же самые деревянные плуги с железным наконечником в состоянии пригодности в течение нескольких лет, пока они полностью не изнашиваются, приходится именно деревенскому плотнику и кузнецу<sup>11</sup>. Поэтому и весьма распространены случаи, когда, как, например, в одном из наиболее развитых сельскохозяйственных районов Индии — Видарбхе (здесь — в округах Акола и Амраоти), «оплата деревенских ремесленников обычно осуществляется в натуральной форме, на основе традиционных ставок, главным образом в период уборки урожая» [232, с. 79]. А вот соответствующее заключение по всему штату Махараштра и штату Гуджарат: «Деревенские ремесленники... оплачиваются натурой, и размеры таких платежей колеблются от одного хозяйства к другому, в зависимости от характера возделываемой культуры. Что касается пшеницы, плата за услуги (предоставляемые ремесленниками.— В. Р.) составляет в среднем один маунд (37,3 кг.— В. Р.) с каждого сельскохозяйственного владения» [40, с. 20]. Интересно здесь отметить, что уже упоминавшийся выше индийский исследователь С. Г. Сапре, указывая на разложение системы «балюта» в маратхской деревне в связи с ростом торгового земледелия и ее замену системой денежной платы, особо подчеркивает: «Это может не относиться по меньшей мере к двум категориям ремесленников — к плотнику и кожевнику, поскольку зависимость земледельцев от этих ремесленников, вероятно, возрастет в связи с расширением орошаемого земледелия». С. Г. Сапре приходит к выводу, что «механизация, по-видимому, является единственным условием, которое позволит вырвать этих ремесленников из системы балюта» [216, с. 251, 249].

В штатах Пенджаб и Уттар Прадеш, где покупаемый простейший инвентарь составляет уже весьма крупную часть всех используемых орудий, традиционная система, где она сохранилась, в целом, по-видимому, подверглась эрозии в большей степени, чем на Декане. Хотя здесь «деревенские ремесленники обычно оплачиваются натурой», однако эти платежи осуществляются «на ежегодных договорных началах» [40, с. 20]. Отсюда остается сделать только шаг (правда, наиболее труд-

ный, но самый важный) к переходу на денежную систему оплаты<sup>12</sup>. Элементы этого перехода мы наблюдаем и в танджурской деревне (штат Мадрас), где, «в случае если работа производится на договорных началах, она оплачивается деньгами на основе повременной или поштучной ставок заработной платы» [249, с. 97].

В целом, по-видимому, можно сделать вывод, что процесс разложения традиционной системы воспроизводства орудий труда для сельского хозяйства происходит довольно неравномерно. Во всяком случае, не вызывает сомнений тот факт, что в более развитых по уровню проникновения в деревню товарно-денежных отношений районах традиционная система была вытеснена к началу 60-х годов из сферы собственно производства орудий труда в значительно большей степени, чем из сферы текущего ремонта этих орудий. Иначе говоря, формирующийся «сектор производственных услуг» (содержание и ремонт орудий труда), функционально отделяющийся от собственно производства орудий труда, еще слишком слабо эволюционировал в сторону денежных отношений; экономические связи земледелия и этого сектора, по-видимому, в наибольшей массе случаев продолжают опосредствоваться натуральным обменом. В роли действующих лиц, оказывающих такого рода услуги, мы видим уже знакомых нам представителей традиционного деревенского ремесла — прежде всего плотника и кузнеца. Городской капитализм пока весьма слабо связан с деревенским сектором услуг<sup>13</sup>.

### 3. Скот

Развитие товарных отношений в воспроизводстве скота — и как основной тягловой силы в сельском хозяйстве, и как производителя важнейших продовольственных продуктов — можно проследить на массовом статистическом материале. Наиболее полная по возможности оценка уровня товарных связей в данной сфере аграрной экономики чрезвычайно важна потому, что, как мы видели выше (и по данным о текущих затратах материальных средств на воспроизводство, и по данным о новых капиталовложениях), затраты на скот продолжают доминировать в воспроизводстве предметно-вещественных производительных сил сельского хозяйства.

Некоторое представление о степени вовлечения скота в орбиту товарно-денежных отношений дают материалы обследования, проведенного Резервным банком в 1961/62 г. Средняя стоимость скота на один двор, ведущий земледельческое хозяйство, составляла тогда 512 рупий, а его расходы на приобретение скота через сферу рынка — 55,2 рупии. Следовательно, денежные отношения опосредствовали 10,8% стои-

мости всего поголовья скота, сконцентрированного у данной категории производителей. Из них 5,7% приходилось на новые покупки скота, 5,1% — на обмен скота через сферу рынка [55, с. 29; 50, табл. 20].

Разумеется, в разных районах страны степень развития товарных отношений в воспроизводстве скота у сельских хозяев различна. Эти различия весьма ярко выявляют материалы обследований индийских деревень. Так, в обследованных в середине 50-х годов деревнях округа Мирут только от 10 до 24% всего имевшегося в них скота было выращено в хозяйствах самих сельских производителей, в деревнях округа Буландшахр — 41—48%, в уже знакомой нам деревне Шамаспур округа Сахаранпур удельный вес такого скота по стоимости составлял 17,5% [162, с. 59; 146, с. 43]. Все эти деревни, находящиеся в западной части штата Уттар Прадеш, издревле основную массу своего скота приобретали в соседней Хариане, специализирующейся на торговом скотоводстве. Рынок скота завоевал определенные позиции и в деревнях Восточной Индии (табл. 6).

Таблица 6

Купленный на рынке скот в деревнях Восточной Индии\*

Штат и деревня	Год обследования	Процент от всего скота данного вида		
		Тягловый скот	Молочный скот	Молодняк и прочий скот
Западная Бенгалия:				
Сахаджапур . . . . .	1955/56	30,9	5,0	4,1
Бихар:				
Лохна . . . . .	1956/57	31,7	33,3	6,8
Ранабигха . . . . .	1956/57	87,7	60,9	6,4
Орисса:				
Рахангирия . . . . .	1956/57	62,7	22,6	8,2
Телибандх . . . . .	1956/57	64,4	14,5	нет

\* 61, с. 75; 62, с. 65; 63, с. 71; 217, с. 63; 184, с. 62.

Если даже сделать определенную скидку на деревню Ранабигха как не вполне типичную для земледелия Бихара<sup>14</sup>, то и тогда будет достаточно ясно, что воспроизводство скота в деревнях Восточной Индии уже довольно значительно зависит от рынка. Обращает на себя внимание тот факт, что в собственно земледелии, использующем тягловый скот, воспроизводство скота опирается на рыночные связи существенно больше, чем в молочном животноводстве, которое представ-

ляет собой одну из наименее развитых отраслей сельскохозяйственного производства страны.

В развитии товарных операций со скотом в индийском сельском хозяйстве отчетливо проявляются две тенденции. Прежде всего это, конечно, восстановление за счет рыночных покупок выбывшего из употребления поголовья (либо его увеличение в соответствии с возрастающими потребностями расширяющегося производства). Другая тенденция — это циклический кругооборот одной и той же массы скота: скот временно сбрасывают на рынок и затем вновь покупают в периоды хозяйственной нужды. Во время одного из своих обследований, проведенных в 50-х годах, Резервный банк Индии установил, что в некоторых районах среди определенных групп земледельцев бытует практика, «в соответствии с которой скот продается вскоре после окончания сельскохозяйственного сезона и покупается накануне нового. Это может быть вызвано несколькими причинами, такими, как недостаток кормов или слишком высокая цена на них, отсутствие пастбищ, желание купить на новый сезон скот более высокого качества либо возникающая срочная необходимость в денежных средствах для осуществления определенных целевых расходов: продажа скота представляет собой удобный источник изыскания этих средств. Во многих орошаемых районах с интенсивным земледелием фермеры, возможно, считают более экономичным продавать скот в периоды спада работ профессиональным скотоводам и пастухам, которые отгоняют его в суходольные районы, изобилующие пастбищными угодьями и богатыми кормами, а затем вновь покупать тот же самый или другой скот в начале следующего сельскохозяйственного сезона. Аналогичная практика сложилась и в операциях с молочным скотом: коровы и буйволицы продаются, когда они перестают давать молоко, а вместо них покупаются только что отелившиеся животные. Говорят, что чистые издержки подобного обмена ниже, чем расходы на стойловое содержание скота (до наступления нового лактационного периода.— В. Р.). Таким образом, в покупках и продажах скота присутствует элемент, который может представлять лишь простое сезонное перемещение скота из земледельческих районов в скотоводческие (и наоборот.— В. Р.)» [43, с. 592]. Подобный циклический кругооборот скота в отдельных случаях может распространяться на обширные территории; в штате Майсур, например, «по завершении сельскохозяйственного сезона земледельцы обычно расстаются с большим числом животных, которые либо стали непригодными к работе, либо не могут содержаться в периоды междупарья, когда кормление и уход за ними непроизводительны» [37, с. 82].

В индийском сельском хозяйстве, следовательно, стихийно складывается специфический тип общественного разделения

труда, опосредствуемого товарным обменом, импульсом развития которого является стремление сельскохозяйственных производителей снизить издержки производства на производимый ими основной продукт. Как и в разлагающейся традиционной системе воспроизводства сельскохозяйственного инвентаря, учет затрат труда в определенных звеньях процесса воспроизводства скота стал осуществляться по стоимостным категориям. В данном случае скот начинает обращаться в деревне просто как меновая стоимость. Идиллические представления крестьян о скоте как оплоте семейного благосостояния, органически сливающиеся со всей внутрихозяйственной организацией труда, всем укладом их жизни, и возникший на этой основе культ скота постепенно исчезают. Место идиллий, столь характерных для патриархально-натуральной структуры хозяйства, занимают представления, формируемые «вульгарными» денежными отношениями<sup>15</sup>.

Процесс текущего рыночного кругооборота скота в хозяйствах — потребителей скота пока распространяется лишь на ограниченные участки воспроизводства. Но даже они не охватываются этим процессом полностью. Примечательно и то, что сельскохозяйственные производители во многих случаях в соответствии с традициями натурального хозяйства еще считают возможным самим выращивать молодняк (см. табл. 6), т. е. воспроизводить скот на натуральной основе, лишь впоследствии выталкивая его в рыночный кругооборот (можно отметить попутно, что это было одной из причин столь высокого показателя удельного веса купленного скота в приведенных выше материалах деревенских обследований). С подобным, частичным втягиванием экономики крестьянского хозяйства в систему товарных отношений (по отдельным участкам, звеньям, сферам воспроизводственного процесса) мы неоднократно еще встретимся ниже.

Складывание спроса на товарный скот в потребляющих хозяйствах, очевидно, должно было привести к выделению районов, основной специализацией которых стало выращивание скота для рынка. Ко времени достижения Индией независимости в стране сложилось уже несколько основных районов торгового скотоводства, охватывающих довольно значительные территории и работающих на широкий рынок, в ряде случаев выходящий за пределы штата. К наиболее крупным из них относятся: Хариана (юго-восточная область Пенджаба, в 1966 г. преобразованная в отдельный штат); широкий пояс Кач — Мехсана — Ахмадабад — Барода (штат Гуджарат) — северо-западные районы Махараштры; Малва в штате Мадхья Прадеш; Онголу (прибрежные округа Неллур и Гунтур) в Андхра Прадеше; юго-восточные округа Майсура (Майсур, Хасан, Тумкур, отчасти Бангалур) и прилегающие к ним западные округа штата Мадрас (Салем и Коимбатур);

наконец, обширные территории в штате Раджастан. Скот для продажи выращивается также в ряде районов Уттар Прадеша и Бихара, в самой восточной части Махараштры (район Нагпура), в районах Бидара (на центральном Декане) и в некоторых других местностях.

Выделение районов торгового скотоводства происходило в весьма отдаленные времена. На многочисленных материалах, относящихся еще к 60—70-м годам прошлого века, можно проследить уже весьма значительные и регулярные торговые связи между районами, производящими скот для продажи, и земледельческими районами, покупающими его. Уже к середине XX в. в Индии на крупные ярмарки скота (где к продаже предлагалось свыше 5 тыс. голов крупного рогатого скота) и мелкие торговые базары (более 50 голов такого скота) выводилось ежегодно, по неполным данным, 3,06 млн. голов крупного рогатого скота [37, с. 88], а реализовывалось фактически не более половины доставленного скота (как это было, например, на ярмарках крупного скотоводческого района Индии — Харианы в 20—30-х годах).

Распашка общинных пастбищ, особенно интенсивно осуществлявшаяся в последнее столетие и резко сократившая возможности воспроизводства скота на внутридеревенской основе, значительно повысила роль скотоводческих районов в Индии, дала новый толчок их рыночной специализации.

Неравномерность социально-экономической эволюции различных районов страны оказала существенное влияние на общий облик порайонной концентрации торгового скотоводства. Имеющиеся данные показывают, что в зависимости от уровня экономического развития районов основная масса рыночного производства скота сосредоточивается в различных типах хозяйств. Так, в наиболее развитых районах это прежде всего состоятельные хозяйства. В приведенной ниже табл. 7 такие районы представлены округом Османабад, где средняя стоимость валовой земледельческой продукции на хозяйство составляет 1480 рупий, другие денежные поступления, главным образом от скотоводства, — 182 рупии, итого все поступления — 1662 рупии. Такой же тип товаропроизводителя-скотовода обрисовывается и в наиболее отсталых районах, где скотоводство, преимущественно отгонно-пастбищное, ведется еще в полуфеодальных условиях. Районы этой категории представлены в табл. 7 округом Бармер (соответствующие показатели ресурсов на хозяйство 251 + 239 = 490 рупий). В ряде других местностей в производство скота для рынка активно включаются мелкие и мельчайшие производители. Эти районы можно условно отнести к «переходным» (с точки зрения эволюции скотоводческого хозяйства). В указанной таблице они представлены округами Хиссар (средние ресурсы на хозяйство 713 + 156 = 869 рупий) и Сагар

(533 + 314 = 847 рупий) [46, с. 757, 769, 826, 856]. Характерно, что, например, в Сагаре торговое производство скота сосредоточено исключительно в нижних группах хозяйств, которые поставляют скот не только на «внешние» рынки, но и собственной верхней группе производителей. В Хиссаре же этот контингент товаропроизводителей существенно «разбавлен» хозяевами из верхней группы (здесь производство скота для рынка — основная отрасль хозяйственной деятельности во всех группах хозяйств).

Важно обратить внимание и на то, за счет каких типов хозяйств — потребителей скота растет рынок на этот важней-

Таблица 7

Покупка и продажа скота в некоторых районах торгового скотоводства Индии, 1951/52 г.\*

Округ и группа хозяйств**	Стоимость скота на хозяйство, рупии	Процент от стоимости скота	
		Купленный скот	Проданный скот
<b>Хиссар (Хариана):</b>			
«самые крупные» . . . . .	1694	6,7	16,7
«средние» . . . . .	736	6,5	20,1
«мелкие» . . . . .	424	5,0	25,3
Всего по округу . . . . .	795	7,5	23,0
<b>Бармер (Раджастан):</b>			
«самые крупные» . . . . .	1664	23,1	14,7
«средние» . . . . .	755	8,3	3,2
«мелкие» . . . . .	545	7,5	3,7
Всего по округу . . . . .	782	13,7	6,1
<b>Сагар (Восточная Малва):</b>			
«самые крупные» . . . . .	3152	22,6	1,2
«средние» . . . . .	544	16,9	25,2
«мелкие» . . . . .	292	16,1	60,2
Всего по округу . . . . .	848	21,2	20,3
<b>Османабад (Бидар):</b>			
«самые крупные» . . . . .	1892	13,4	20,4
«средние» . . . . .	644	9,9	8,9
«мелкие» . . . . .	416	7,7	7,4
Всего по округу . . . . .	828	9,3	9,3

\* 43, с. 620—624.

\*\* Согласно группировке хозяйств, принятой Резервным банком Индии в его обследовании экономики деревни в 1951/52 г., «самые крупные» хозяйства охватывают верхние 10% хозяйств, группа «крупных» хозяйств — верхние 30% хозяйств (включая высшую, 10%-ную подгруппу), к «средним» хозяйствам отнесены следующие 40% хозяйств, а к «мелким» — нижние 30%. В данной таблице из сведений по всей группе «крупных» хозяйств использованы показатели лишь по ее высшей, 10%-ной подгруппе.

ший в деревне элемент производительных сил, насколько те или иные группы хозяйств оторвались от натуральной основы его воспроизводства. Обследование, проведенное Резервным банком в 1961/62 г., показало, что удельный вес хозяйств, покупающих скот, равно как и заменяющих его путем рыночного обмена, повышается от низших групп к высшим (табл. 8).

Таблица 8

Покупка скота в различных группах земледельческих хозяйств Индии, 1961/62 г.\*

Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Удельный вес хозяйств, %	Хозяйства, купившие скот, %			Средняя стоимость скота на хозяйство, рупии	Затраты на купленный скот в общей стоимости скота, %
		Только купившие	Продавшие и купившие	Всего		
Менее 0,5	6,5	6,3	3,0	9,3	54	11,2
0,5—1	9,7	9,2	4,5	13,7	140	10,5
1—2,5	24,8	11,5	6,4	17,9	256	10,5
2,5—5	23,3	13,6	8,5	22,1	429	10,9
5—10	18,6	15,4	9,8	25,2	649	10,9
10—20	10,7	17,3	12,5	29,8	977	10,9
20 и более	6,4	20,8	14,7	35,5	1660	10,4
Всего . . .	100,0	13,4	8,3	21,7	512	10,8

\* 50, табл. 20; 55, с. 29.

Если в низших группах доля покупателей скота составляла в начале 60-х годов примерно 10—20%, то в высших группах она приближалась к одной трети либо уже превышала треть. Следовательно, состоятельные хозяева — потребители скота связаны с рынком значительно прочнее, чем мелкие и тем более мельчайшие производители, в хозяйствах которых натуральные элементы в воспроизводстве поголовья необходимых животных сохранились в гораздо большей степени.

Показатели удельного веса затрат на покупку скота не обнаруживают поступательного нарастания. Напротив, они отличаются стабильностью, составляя по всем группам 10—11%. Это свидетельствует о следующем. Мелкие производители (если принять во внимание, что доля покупателей скота среди них относительно невелика), по существу, используют скот до полного износа, спорадически прибегая к услугам рынка (и осуществляя сразу относительно крупные для них затраты на покупку нового скота). Хозяева же из высших групп меняют скот значительно чаще и мелкими партиями, не дожидаясь его полного износа; иначе говоря, они в большей степени утилизируют преимущества общественного раз-

деления труда, выражающегося в развитии отраслей, которые специализируются на рыночном производстве и содержании скота, хотя вполне очевидно, что и эти группы еще далеко не окончательно оторвались от натуральной системы воспроизводства скота.

Интересно в этой связи сопоставить данные об удельном весе скота, поступающего в хозяйственное потребление с рынка, со сроками амортизационного периода. По принятой агроэкономическими научными центрами Индии методике учета издержек производства в сельском хозяйстве срок пригодности рабочего скота для производства (включая период роста) определяется в штате Уттар Прадеш 10 годами, в Махараштре—10 (районы Видарбхи) и 14 (западные районы), в Ориссе—13, в Пенджабе—примерно 11 годами<sup>16</sup>. Для Индии в целом этот срок можно принять в 11—12 лет. То же самое относится и к молочному поголовью крупного рогатого скота.

Можно допустить, что все новые покупки скота (затраты на них, напомним, составляли в 1961/62 г. 5,7% общей стоимости скота, сосредоточенного в земледельческих хозяйствах) хозяева делали исключительно из ежегодно воспроизводимого поголовья скота в возрасте 3 лет, т. е. когда скот уже может быть производительно использован, в то время как сделки по обмену скота через сферу рынка (5,1% общей стоимости скота в хозяйствах) распространялись на все поголовье в возрасте 3 лет и более. Можно далее принять (исходя из темпов развития рынка улучшенных пород скота), что по своему среднему качеству (и соответственно средней стоимости за голову) вновь воспроизводимый скот, ежегодно поступающий в хозяйственное использование, не отличался от скота, уже находящегося в употреблении (и начиная с возрастных групп 5 лет и более претерпевшего ту или иную амортизацию). Если допустить, что численность скота в каждой возрастной группе начиная от 3 лет была одинаковой, то получится, что на каждые 200 единиц стоимости неамортизированного поголовья (включая 100 единиц стоимости вновь воспроизводимого скота) приходится 300 единиц стоимости амортизированных животных. Это означает, что товарные отношения опосредствовали 33,6% всего нового, ежегодно воспроизводимого (в работоспособном возрасте) поголовья скота, причем на новые покупки скота приходилось 28,5% этого поголовья<sup>17</sup>.

При всей приблизительности данного расчета можно, однако, заключить, что в большинстве земледельческих хозяйств Индии, по крайней мере в начале 60-х годов, используемый скот воспроизводился на натуральной основе.

Если бросить ретроспективный взгляд на развитие рыночных связей в приобретении скота земледельческими хозяйствами, то, как это ни парадоксально, обнаружится, что в

1961/62 г. доля хозяйств, покупающих скот,— и всех взятых вместе, и принадлежащих к тем или иным группам — не только не выросла по сравнению, например, с 1951/52 г., но даже сократилась. Об этом свидетельствует сопоставление данных Резервного банка о покупке скота, полученных в ходе обследования экономики индийской деревни в 1951/52 и 1961/62 гг. (несмотря на различия в группировках хозяйств, принятых в обоих обследованиях, эти данные вполне сопоставимы).

Удельный вес хозяйств, купивших скот в 1951/52 г., составлял (в %) [43, с. 593]:

«Самые крупные» (10%) . . . . .	40,8
«Крупные» (за вычетом «самых крупных») (20%) . . . . .	32,5
«Средние» (40%) . . . . .	25,6
«Мелкие» (30%) . . . . .	16,4
Всего . . . . .	25,8

Сократился не только удельный вес покупателей скота, но и средняя стоимость покупаемого скота на одно хозяйство той или иной группы. Например, если в 1951/52 г. «самые крупные» хозяйства затратили на покупку скота по 176 рупий в среднем на одно хозяйство всей группы, то в 1961/62 г. те же верхние 10% хозяйств израсходовали по 174 рупии (хотя затраты на покупку скота на один покупающий двор несколько возросли — с 430 до 452 рупий); хозяйства всех групп, вместе взятых, покупали в среднем на хозяйство скота на 68 рупий в 1951/52 г. и только на 55,2 рупии в 1961/62 г. (затраты на покупку скота на один покупающий двор составили соответственно 265 и 255 рупий) [43, с. 598; 50, табл. 20]. Если же учесть, что за эти 10 лет в индийской экономике возникли элементы инфляционного процесса, сопровождавшегося ростом номинальных цен на скот, то окажется, что за ценностными показателями 1961/62 г. стоит значительно меньшая товарная масса скота, чем это было в 1951/52 г.

На первый взгляд этот спад можно объяснить особенностями условий того или иного года. (Например, в связи с хозяйственными трудностями и нарушениями экономических связей и воспроизводства в сельском хозяйстве в годы второй мировой войны сельские производители в послевоенный период, включая и 1951/52 г., относительно более интенсивно восстанавливали изношенный «основной капитал», включая рабочий и молочный скот. Напротив, показатели 1961/62 г. отражают сравнительно «нормальный» уровень товарных отношений в воспроизводстве поголовья хозяйственного скота.) Конечно, эти особенности могли повлиять на общую картину. Однако в целом приведенные данные, взятые в сравнении, указывают скорее на относительно медленное развитие

рынка скота в Индии — на такой тип этого развития, при котором емкость рынка скота увеличивается не опережающими темпами по сравнению с темпами роста сельскохозяйственных секторов, потребляющих скот, а лишь соответственно росту последних. (Отчасти это объясняется, впрочем, некоторым развитием рынка механизмов, вытесняющих двигательную силу скота из отдельных процессов, в особенности из мелкой ирригации.)

Данные о концентрации стоимости товарного скота в различных группах хозяйств — его потребителей и о ее изменении в известной мере раскрывают нам причину относительной стабильности рынка на этот вид средств производства. Воспользуемся здесь опять материалами обследований, проведенных Резервным банком Индии; в целях сравнения данные за 1961/62 г. пересчитаем и сгруппируем в соответствии с группировкой, принятой в 1951/52 г. (табл. 9).

Таблица 9

Концентрация стоимости купленного скота по различным группам земледельческих хозяйств Индии, 1951/52—1961/62 гг.\*

Группа хозяйств	Доля стоимости купленного скота, %		Изменение за период
	1951/52 г.	1961/62 г.	
«Самые крупные» (10%) . . . . .	25,7	27,2	+1,5
«Крупные» (за вычетом «самых крупных») (20%) . . . . .	28,5	30,2	+1,7
«Средние» (40%) . . . . .	33,2	32,3	-0,9
«Мелкие» (30%) . . . . .	12,6	10,3	-2,3
Всего . . . . .	100,0	100,0	

\* Составлено и подсчитано по: 43, с. 598; 50, табл. 20.

За указанное десятилетие рынок немного изменился в пользу состоятельных хозяйств (верхние 10%); они стали концентрировать несколько большую массу потребляемого товарного скота. И хотя в целом происшедшее смещение рынка скота очень незначительно, оно тем не менее свидетельствует о продолжающемся относительном возрастании роли и укреплении позиций капитализирующегося сектора производства. Но доминирующим фактором развития внутреннего рынка скота все еще остается спрос, предъявляемый мелким и мельчайшим производством — производством непосредственных производителей (в таблице — «крупные», «средние», «мелкие»



хозяйства), на которое приходится около трех четвертей скота, реализуемого на рынке. Естественно, что при подобных обстоятельствах даже незначительное нарушение условий воспроизводства в этом производстве уже довольно чувствительно может отозваться на объеме рыночного спроса на скот. Экспроприации, интенсивное возрастание ростовщической задолженности и другие аналогичные процессы, происходившие в довольно обширных подразделениях мелкого производства в 50-х годах (об этом см. последующие главы работы), несомненно, оказали депрессивное воздействие на торговлю скотом.

Постепенное развитие товарных связей начинает происходить и в такой специфической области, как аренда тягловой силы для выполнения земледельческих работ. Индийская статистика фиксирует наличие в деревне довольно большого числа земледельческих хозяйств (т. е. хозяйств, имеющих посеы и осуществляющих весь цикл земледельческих работ), в которых вообще нет рабочего скота или имеется неполная упряжка — одна голова скота. Особенно велик удельный вес таких хозяйств в Керале с ее гигантским преобладанием мельчайшего землепользования. В этом штате 25,1% земледельческих хозяйств совсем не имеют скота, а 44,8% — держат скот стоимостью менее 100 рупий [50, табл. 3], т. е. практически владеют лишь одной головой скота (причем необязательно рабочего). Естественно, что не обеспеченные (либо слабо обеспеченные) рабочим скотом хозяйства, сосредоточенные преимущественно в низших группах, вынуждены обращаться за тягловой силой, необходимой для выполнения основных сельскохозяйственных операций, к хозяйствам, имеющим рабочий скот<sup>18</sup>. По данным на вторую половину 50-х годов, в ряде районов Индии на производительные работы в чужих хозяйствах затрачивалось от 9 до 25% всего производительно используемого рабочего времени скота хозяев, сдающих свой скот в аренду (табл. 10).

Предоставление во временное пользование рабочего скота одними хозяевами другим практикуется в Индии, по-видимому, с тех давних времен, когда в индийской общине появились и развивались начальные процессы имущественной дифференциации производителей. Оплата обычно осуществлялась в натуральной форме, главным образом в виде предоставления определенного объема живого труда со стороны того, кто пользуется подобными услугами, тому, кто их оказывает. В пенджабской деревне в первые десятилетия XX в. существовал такой эквивалент обмена: полный день работы одной упряжки волов приравнивался к труду двух взрослых работников мужского пола в течение полного рабочего дня. Иначе говоря, обмен осуществлялся по показателям затрат труда в его непосредственной, натуральной форме, причем сами эти

Таблица 10

Использование рабочего скота производителей, обеспеченных скотом, на земледельческих работах в чужих хозяйствах\*

Штат и округ	Хозяйства, %			Рабочее время скота, затрачиваемое в чужих хозяйствах, во всем рабочем времени скота, затрачиваемом в сфере производства, %	
	не имеющие своего рабочего скота	имеющие одну голову рабочего скота	всего	Оплачиваемое натурой	Оплачиваемое деньгами
Пенджаб: Амритсар и Фирозпур . . . . .	Нет сведений			6,1	3,8
Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар . . . . .	3,0	11,4	14,4	Нет сведений	
Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана . . . . .	36,3	9,0	45,3	3,3	17,4
Махараштра: Ахмаднагар . . . . .	20,6	6,9	27,5	18,0	5,3
Насик . . . . .	8,1	1,3	9,4	9,5	2,4
Акола и Амраоти . . . . .	Нет сведений			6,6	6,6
Андхра Прадеш: Западный Годавари . . . . .	40,3	4,8	45,1	11,3	13,3
Мадрас: Салем и Коимбатур . . . . .	15,0	21,0	36,0	8,2	Нет сведений
Орисса: Самбалпур . . . . .	11,0	6,0	17,0	16,9	4,3

\* 235, с. 35; 239, с. 33; 242, с. 44, 45; 231, с. 75, 79; 232, с. 17; 240, с. 65, 68; 233, с. 46, 48; 237, с. 19, 21.

затраты могли быть учтены при подобной системе лишь весьма приблизительно.

Товарно-денежные отношения размывают натуральные связи в данной области экономических взаимоотношений в деревне. В общем и целом этот процесс аналогичен тому, который происходит в традиционной сфере воспроизводства орудий труда. Из табл. 10 видно, что, например, в таких районах, как прилегающие к Калькутте округа Западной Бенгалии или округ Западный Годавари, денежная форма оплаты приобретаемого во временное пользование скота в 50-х годах уже преобладала над натуральной; однако в остальных районах, в том числе и относительно высокоразвитых пенджабских округах, натуральная форма оплаты аренды рабочего скота, как правило, еще продолжала доминировать.

Примечательно, что из мелких и мельчайших групп производителей, владеющих скотом, в иных случаях выделяется группа, которая специализируется на сдаче в аренду своего скота (зачастую и с предоставлением его владельцем собственной рабочей силы); при этом по договору скот используется на перевозках грузов, на земледельческих работах в хо-

зяйствах соседей, в поездках по личным нуждам крестьянских семей. В Видарбхе, например, в 1956/57 г. рабочий скот производителей, располагавших менее чем 5 акрами земли, 54,2% рабочего времени использовался за пределами их собственных хозяйств, причем 57% из этой части рабочего времени приходилось на сдачу скота в аренду, оплачиваемую деньгами. Показатели для следующей группы производителей (имеющей 5—10 акров земли) составляли соответственно 35 и 49% [232, с. 17]. Очевидно, что эволюция данной сферы экономических взаимоотношений указывает нам на формирование типа мелкого производителя, чья хозяйственная деятельность направлена на возмещение фонда заработной платы через рыночный механизм.

Что касается общего баланса натуральных и денежных отношений в хозяйственном использовании скота, то по крайней мере во второй половине 50-х годов здесь доминировали натуральные элементы. Даже в таких районах с ярко выраженной торговой специализацией земледелия, как восточные округа Махараштры — Акола и Амраоти (40% площади занято под хлопчатником) или западные округа штата Мадрас — Коимбатур и Салем (специализация на хлопке, земляном орехе, сахарном тростнике и других трудоемких культурах), на долю денежных затрат приходилось соответственно лишь около 32—38 и 20% всех ежегодных затрат на содержание и амортизацию рабочего скота (табл. 11).

Таблица 11

Денежные расходы в общих затратах на содержание и амортизацию рабочего скота в земледельческих хозяйствах различных районов Индии\*, %

Махараштра: Акола и Амраоти			Мадрас: Коимбатур и Салем	
Группа хозяйств по размерам земле- пользования, акры	1955/56 г.	1956/57 г.	Группа хозяйств по размерам земле- пользования, акры	1956/57 г.
Менее 5	60,4	66,9	Менее 2,5	24,4
5—10	52,3	53,5	2,5—5,0	18,8
10—15	44,4	41,2	5,0—7,5	23,1
15—20	35,6	37,5	7,5—10	17,9
20—30	24,0	35,7	10—15	18,6
30—40	24,1	36,1	15—20	20,6
40—50	44,4	36,9	20—25	7,0
50 и более	21,6	32,0	25 и более	17,2
Всего . . .	31,7	38,2	Всего . . .	19,8

\* Составлено и подсчитано по: 232, с. 39; 233, с. 58, 68, 69.

Нужно отметить, что в приведенных здесь показателях все амортизационные затраты исчислены как натуральные. Это, очевидно, неверно: ведь достаточно большое количество скота приобретает производителями на рынке за деньги, так что определенная часть амортизационного износа должна быть отнесена к денежным затратам. Согласно имеющимся данным по другим районам Индии, удельный вес амортизационного фонда в общих затратах на содержание и амортизацию скота составлял 5,7—6,3% в Западной Махараштре, 7,8% в округах Западной Бенгалии, 13,5% в пенджабских округах, 18,9% в западных округах Уттар Прадеша, 19,1% в Западном Годавари (штат Андхра Прадеш) [231, с. 78; 242, с. 85; 235, с. 38; 239, с. 58; 240, с. 74]. Если принять, опираясь на приведенные цифры о покупках скота, что половина всех амортизационных списаний должна быть зафиксирована в денежной форме, то это может уже заметно изменить показатели баланса натуральных и денежных отношений, связанных с использованием рабочего скота. Например, если допустить, что в Мадрасе удельный вес амортизации в общих затратах на амортизацию и содержание скота близок к аналогичному показателю для Западного Годавари или западных округов Уттар Прадеша, то доля денежных затрат в потреблении рабочего скота несколько превысит 29%; если же, однако, принять бенгальскую или махараштрскую норму, то эта доля составит лишь 23—24%.

Интересно сопоставить показатели этой доли по различным группам хозяйств. Здесь мы обнаруживаем тенденцию, не совпадающую с той, которая характерна для рынка скота. В нижних группах хозяйств удельный вес денежных затрат, связанных с использованием рабочего скота, в общем и целом оказывается выше, чем в верхних. Закупки недостающих кормов плюс аренда рабочего скота бесскотными или мало обеспеченными скотом дворами — именно этими обстоятельствами объясняется более высокая степень товарных связей мелких производителей в сфере потребления рабочего скота. Это тот тип рыночных отношений, который возникает и развивается как результат нужды мелкого производителя. Напротив, использование производителями выгод специализации производства в какой-то мере начинается со средних групп хозяйств и уже заметно может сказаться в относительно крупных хозяйствах, хотя они и продолжают производить основную массу кормов на собственной, натуральной основе. Из этих групп уже значительно больше хозяев выходит на рынок, чтобы приобрести специальные корма (концентраты и др.), воспользоваться другими услугами рынка.

К сожалению, не имеется сводных общеиндийских данных о доле товарных кормов. Но если даже допустить, что на них приходилось лишь 20% всех производимых кормов<sup>19</sup>, то

с учетом национальных затрат по этой статье — в 1964/65 г. скот в Индии потребил кормов на 12,5 млрд. рупий при валовом продукте растениеводства, полученном с учтенной площади, в 79,5 млрд. рупий [114, с. 10—11] — рынок кормов все равно окажется весьма емким. Он складывается преимущественно из мелких деревенских рынков, где корма реализуются довольно часто небольшими массами как побочный продукт производства (продажа соломы бесскотными дворами, продажа жмыхов и т. д.). Но в Индии уже возникли и районы, специализирующиеся на торговом производстве кормов для широкого рынка. К ним можно отнести, например, Хариану, откуда еще в 20—40-х годах корма вывозились в район Дели и куда в периоды неурожая в самой Хариане они поступали (для потребления ее собственного скотоводческого хозяйства) из многих других районов, даже весьма отдаленных (Центральной Индии, княжества Джанси, соседних пенджабских округов).

#### 4. Семенной фонд и удобрения

Выделение семеноводческого хозяйства в специализированную отрасль производства представляет собой важнейший этап на пути общественного разделения труда в земледелии. В развивающихся странах, в деревне которых господствующие позиции занимает мелкое производство, этот процесс протекает медленно. В Индии, например, по данным обследований Резервного банка, меновые отношения охватывали в 1951/52 г. лишь 34% стоимости всего семенного фонда [43, с. 830].

Развитие производства специфических торговых культур (как технических, так и некоторых продовольственных) неизбежно должно было дать известный толчок процессу диверсификации земледельческого хозяйства, обособлению в нем семеноводческого производства. Уже в начале 50-х годов подавляющая часть (81—89%, по данным на 1951/52—1952/53 гг.) семенного фонда культуры хлопчатника приобреталась производителями Индии на рынке. В этот же период товарные семена составляли 17—20% используемого семенного фонда джута, 21—26% — масличных, 25—42% — сахарного тростника, 21—44% — земляного ореха, 44—58% — табака, 57—58% семенного фонда картофеля.

В зерновом хозяйстве влияние товарообменных отношений на семенной фонд в целом относительно невелико. Так, в начале 50-х годов 87—89% семян риса — первой по значению зерновой культуры в Индии — воспроизводилось на натуральной основе, в хозяйствах самих производителей; в производстве пшеницы и сорго (вторая и третья культуры) этот пока-

затель составлял соответственно 68—69 и 67—73%; в производстве бобовых культур он колебался в пределах 75—79% [169, с. 10; 170, с. 7; 171, с. 9].

Однако товаризация семенного фонда по различным районам происходит неравномерно. В некоторых районах торговое земледелие достигло такой стадии развития, что смогло существенно нарушить основы натурального воспроизводства семенного фонда. Например, в округе Западный Годавари, специализирующемся на торговом производстве риса (а также табака), в конце 50-х годов 70% всех семян риса поступало с рынка; напротив, в Ориссе, где доминирует рисосеющее хозяйство с натуральным типом воспроизводства, на рынке приобреталось только 7% семян (табл. 12). Орисский уровень весьма типичен для рисового хозяйства всей Восточной и Южной Индии — основных областей национального производства риса, где соответственно лишь 4—7 и 11—17% семенного фонда этой культуры опосредствовалось товарным обменом [169, с. 10].

Особенно важно обратить внимание на то, что, как и на рынке инвентаря и скота, разные группы хозяйств, связанные с рынком семян, воплощают принципиально различные направления в развитии последнего. Рост товарообменных отношений в воспроизводстве семенного фонда в более состоятельных группах — естественный процесс и естественное следствие разделения труда. В этих группах показатели уровня развития товарного обмена в гораздо большей степени, чем в менее состоятельных, отражают достигнутую стадию общественного разделения труда.

Иначе обстоит дело в нижних группах. Здесь рыночные операции с семенным фондом лишь частично вызваны этим прогрессивным процессом (прежде всего в тех случаях, когда дело касается производства некоторых технических и специфических продовольственных культур). В этих группах значительная или, возможно, наибольшая часть семенного фонда под воздействием социальных депрессоров (рента и т. д.) или даже без такового обращается непосредственно (зерно и семена других продовольственных культур, без предварительной обработки готовые к потреблению) либо опосредствованно, через сферу рынка (семена технических культур), в жизненные средства. Тем самым рыночная реализация семенного фонда мелкого производства становится лишь моментом всеобщего процесса рыночного кругооборота средств существования. Нечего и говорить, что возобновляемый мелким производителем фонд семян (взамен израсходованного на личное потребление) отличается, как правило, худшим качеством (ибо именно такие семена наиболее дешевы). И этот процесс не связан с прогрессом развития специализированного семенного хозяйства. Вот почему

Денежные расходы на семенной фонд и удобрения по группам земледельческих хозяйств в различных районах Индии\*, %

Группа хозяйств по размерам земельной застройки, акры	Андрха Пралеш: Западный Голавари (1957/58—1959/60 гг.)		Махараштра: Акла и Амраоти (1956/57 г.)		Мадрас: Салем и Коимбагур (1956/57 г.)		Уттар Прадеш: Мирут и Музафарнагар (1956/57 г.)		Орисса: Самбалпур (1958/59 г.)		
	Семенной фонд**	Удобрения	Группа хозяйств по размерам земельной застройки, акры	Семенной фонд	Удобрения	Группа хозяйств по размерам земельной застройки, акры	Семенной фонд	Удобрения	Группа хозяйств по размерам земельной застройки, акры	Семенной фонд	
1,25 и менее	91,9	64,6	Менее 5	86,7	10,3	Менее 2,5	34,3	37,4	2,5 и менее	39,7	13,6
1,25—2,5	80,7	71,1	5—10	72,7	—	2,5—5	38,9	53,7	2,5—5	11,4	14,4
2,5—5	72,1	72,9	10—15	87,8	25,4	5—7,5	47,6	35,8	5—7,5	0,3	19,5
5—7,5	83,2	82,5	15—20	63,1	20,9	7,5—10	43,3	50,3	10—15	0,04	19,7
7,5—10	68,9	77,7	20—30	66,2	18,4	10—15	22,6	24,7	15—20	0,3	30,3
10—15	71,4	77,1	30—40	50,8	—	15—20	20,9	23,7	20—25	15	30,1
15—20	59,4	72,2	40—50	61,6	13,3	20—25	19,5	37,5	Более 25	17,5	—
Более 20	64,2	84,6	50 и более	68,3	33,3	25 и более	26,8	14,0	Всего...	31,2	38,3
Всего...	70,2	78,4	Всего...	67,0	23,2	Всего...	35,6	38,3	Всего...	7,0	20,5

\* Составлено и подсчитано по: 241, прил., с. 227; 232, с. 39; 233, с. 58, 68, 69; 239, с. 218; 237, с. 31, 119,

\*\* Зона производства риса.

во всех районах, данные по которым приведены в табл. 12, удельный вес семян, приобретаемых на рынке, в нижних группах существенно больше, чем в верхних.

Семенное хозяйство Индии получило в 60-х годах определенное развитие. В пшеницепроизводящих районах (например, Пенджабе) стали внедряться в земледелие мексиканские сорта пшеницы<sup>20</sup>. В орошаемых районах восточного побережья страны постепенно распространяются высокоурожайные гибридные сорта риса (прежде всего различные варианты тайландских и японских сортов). В некоторых местностях, обычно в более состоятельных группах хозяйств, на смену традиционным сортам сорго приходят гибридные сорта, способные при известном улучшении земледельческой практики (включая значительное увеличение применения удобрений) приносить в 3 раза большие урожаи, чем семена традиционных сортов. Возникают районы, в земледелии которых используются гибридные семена кукурузы. Все эти изменения в значительной степени осуществляются в рамках «новой сельскохозяйственной стратегии», разработанной государством к середине 60-х годов. Несомненно, что более интенсивная специализация семенного хозяйства дает новый толчок развитию товарного производства в сельскохозяйственном секторе; она, однако, затрагивает преимущественно верхние группы хозяйств.

Что касается развития товарных отношений в сфере потребления удобрений, то этот процесс характеризуется следующими показателями. По данным Национальных выборочных обследований, в начале 50-х годов (1951/52—1952/53), когда в Индии использовались, за небольшим исключением, только органические удобрения (навоз, компост, зеленые удобрения), на долю удобрений, приобретаемых за деньги, приходилось лишь 5—15% общей массы потребляемых удобрений. Товарная доля удобрений, используемых при возделывании основных культур, составляла: по рису — 8—10%; пшенице — 4—6; сорго — 13—25; бобовым — 9—12; хлопку — 6—7; масличным — 6—11; сахарному тростнику — 8—10; по джуту — 1—2% [169, с. 16; 170, с. 10; 171, с. 12]. Резервный банк Индии на основе своих обследований приводит для того же периода (1951/52 г.) более высокий показатель доли товарных удобрений — именно 34,5% [43, с. 830]. Можно, по-видимому, считать, что это был высший предел товаризации в использовании удобрений, достигнутый сельским хозяйством Индии к началу 50-х годов.

В связи со все более расширяющимся внедрением в индийскую деревню минеральных удобрений, приобретаемых почти исключительно за деньги, ситуация стала постепенно меняться. Уже в середине 60-х годов (по данным на 1964/65 г.) минеральные удобрения составляли 29,3% общей

стоимости потребляемых в сельском хозяйстве удобрений (против 17,4% в 1960/61 г.) [см.: 114, с. 13]. Если даже допустить, что товарная и воспроизводимая на натуральной основе части органических удобрений с 50-х годов не претерпели изменений (а это, учитывая отсутствие в Индии специализированного хозяйства, производящего органические удобрения, представляется вполне вероятным), то и тогда будет ясно, что воспроизводство удобрений уже к середине 60-х годов на 40—60% было охвачено товарными отношениями.

Как и в других звеньях воспроизводственного процесса, распространение товарных отношений в использовании удобрений происходит весьма неравномерно по различным районам страны. Если, например, в Западном Годавари на долю удобрений, приобретаемых на рынке, приходится до четверти пятых всех потребляемых удобрений, то в отсталой Ориссе этот показатель составляет лишь одну пятую (см. табл. 12). В абсолютных же величинах расхождения еще более значительны. В конце 50-х — начале 60-х годов затраты на товарные удобрения, используемые на акр хозяйственной площади, составляли в Ориссе всего 1,12 рупии, а в Западном Годавари — 19,5 рупии, или в 17 раз больше. Очевидно, что по крайней мере к началу 60-х годов рынок этого существенно важного вида средств производства опирался в основном на отдельные, относительно развитые районы, значительно оторвавшиеся по уровню развития товарно-денежных отношений от всех остальных.

Весьма показательны и различия в социальных типах производителей, которые предъявляют спрос на рыночные удобрения.

Сопоставление отдельных групп хозяйств по показателям удельного веса используемых товарных удобрений далеко не во всех районах выявляет какую-либо определенную тенденцию. В приведенной выше табл. 12 такую тенденцию мы обнаруживаем только в одном районе — округе Самбалпур, где удельный вес товарных удобрений последовательно возрастает от нижних групп к верхним. Если же, однако, взять абсолютные размеры потребляемых удобрений, то доминирующая роль тех или иных групп производителей на рынке удобрений выявляется достаточно полно. В районах Мадраса, например, в расчете на акр площади четыре нижние группы хозяйств использовали в 1956/57 г. удобрений на 8—11 рупий, а три верхние группы — только на 1—2 рупии, или в 4—11 раз меньше. Если принять во внимание степень концентрации по группам хозяйств земельной площади, то можно установить, что на долю мелких и мельчайших хозяйств приходилось примерно шесть седьмых всех товарных удобрений, а на долю высшей группы производителей — лишь одна двадцатая. Ясно, что господствующее положение на рынке удобрений здесь

занимало мелкое производство. Напротив, в районах Андхра Прадеша около трех пятых всех товарных удобрений потреблялось двумя верхними группами хозяйств, которые оттесняли с рынка прочие слои производителей [подсчитано по: 233, с. 11, 58, 68, 69; 241, с. 2, 184, 227].

Очевидно, что параллельно с порайонной неравномерностью развития рынка удобрений обнаруживается и крайняя неравномерность сдвига этого рынка в сторону верхних, капитализирующихся групп хозяйств. Мелкое производство еще во многих районах (и относительно развитых, и слаборазвитых) продолжало потреблять наибольшую массу товарных удобрений.

Очень важно при этом отметить, что если взять Индию в целом, то по крайней мере на рубеже 50—60-х годов не относительно крупное (по землепользованию) хозяйство, а мелкое производство наиболее чутко реагировало на появление в деревне минеральных удобрений, заметно интенсивнее выделяя группы хозяйств, переходящих к использованию этих новых (всегда товарных) средств производства. Более того, именно среди представителей мелкого производства чаще всего встречались хозяева, вообще применяющие какие-либо удобрения. Об этом, в частности, свидетельствуют данные 16-го Национального выборочного обследования (1960/61 г.) о доле различных по размерам землепользования хозяйств, применяющих удобрения (в %) [178, с. 74]:

	Потребители минеральных удобрений	Потребители только органических удобрений
Все хозяйства . . . . .	10,5	69,2
Хозяйства с площадью:		
5—10 акров . . . . .	13,2—13,3	73,5—74,1
10—20 " . . . . .	12,1—12,5	69,9—74,4
20—50 " . . . . .	9,9—10,3	69,7—71,5
50 акров и более . . . . .	10,9	65,4

Аналогичную картину мы наблюдаем и в Пакистане. Отчет о сельскохозяйственной переписи 1960 г. приводит следующие данные о доле площади чистых посевов, получающих удобрения всех видов, во всех чистых посевах и концентрации всех потребленных в земледелии минеральных удобрений по группам хозяйств тогдашнего Западного Пакистана (в %) [181, с. 81]:

	Посевы	Удобрения
Все хозяйства . . . . .	12	100,0
Хозяйства с площадью:		
менее 12,5 акра . . . . .	13—58	54,2
12,5—25 акров . . . . .	10	24,2
25—150 " . . . . .	5—8	19,2
150 акров и более . . . . .	5	2,4

Как видно, рынок минеральных удобрений в Пакистане формировался в наибольшей степени за счет спроса мелкого и мельчайшего хозяйства.

Относительно крупное (по землепользованию) хозяйство на Индостане еще в начале 60-х годов являло собой один из тех парадоксов, которые столь характерны для аграрной экономики большинства стран «третьего мира»: в массе своей крупные землепользователи гораздо хуже ведут хозяйство даже в рамках традиционной агрикультуры, чем мелкие производители. Естественно, что и выход продукции у них на единицу площади, как правило, бывает намного ниже, чем в мелком производстве. На это, в частности, обратил внимание Комитет по планированию развития ООН, который в своем отчете за 1970 г. отмечает, что «во многих странах продуктивность земли в мелких хозяйствах оказывается выше, чем в очень крупных», и что при существующих системах землевладения, проявляющихся в «сохранении крупных владений», «земля не используется достаточно интенсивно, хотя имеется избыток труда в мелких хозяйствах» [105, с. 11]<sup>21</sup>. Что касается Индии, то о перепадах в продуктивности земли в различных группах хозяйств наглядно свидетельствуют, например, данные по двум ее районам — Пенджабу и Западному Уттар Прадешу, которые впоследствии стали основными центрами развития капиталоемкого земледелия («зеленой революции») в этой стране (табл. 13).

Таблица 13

Выход продукции растениеводства с акра хозяйственной площади за год в Пенджабе и Уттар Прадеше, 1954/55—1956/57 гг.\*

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Пенджаб		Уттар Прадеш		индекс	
	Продукция		Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Продукция		
	рупии	индекс		рупии		индекс
Менее 5	209	131	Менее 5	290	114	
5—10	185	116	5—10	268	105	
10—20	171	107	10—15	256	100	
20—50	150	94	15—20	248	97	
50 и более	128	80	20 и более	228	89	
Всего...	160	100	Всего...	255	100	

\* 235, с. 46; 239, с. 62.

Вместе с тем при общем технологическом отставании относительно крупного (по землепользованию) хозяйства в его пределах на Индостане на рубеже 50—60-х годов уже постепенно формировалась узкая группа производителей, осуществлявших модернизацию своей технической базы (ср., например, приведенные выше данные об использовании усовершенствованного инвентаря и машин в Индии), и именно этой группе менее чем через десятилетие предстояло занять лидирующие позиции в процессе развития «зеленой революции».

\* \* \*

Важнейший аспект проблемы эволюции многоукладной аграрной экономики заключается в том, что самостоятельный (внутридеревенский) процесс разложения натуральных основ воспроизводства средств производства, весьма медленный по темпам, частичный по характеру (т. е. неравномерно охватывающий как разные территории, так и разные участки сферы воспроизводства), практически не способствует (или способствует в минимальной степени) изменению предметно-вещественных производительных сил земледелия, ибо в товарный обмен поступают продукты и услуги традиционного типа. В таких условиях производительная сила труда в лучшем случае (т. е. в более крупных хозяйствах, причем, как свидетельствуют факты, отнюдь не всегда) может подняться до уровня, обеспечиваемого простой кооперацией. Поэтому эволюция традиционных форм воспроизводства в товарные формы не могла непосредственно повлечь за собой и взлом сложившихся систем земледелия. Но историческое значение данной эволюции состоит в том, что она подготавливает необходимые условия для замены этих низкопродуктивных, переживающих кризис систем современными. И если во второй половине 60-х и особенно с начала 70-х годов группы богатых хозяев в некоторых наиболее развитых по относительному уровню потребления товарного продукта районах начинают сравнительно быстро и интенсивно осваивать промышленные средства производства, переходя к новым типам агрикультуры, то этому процессу было прорублено всем предшествующим ходом разложения натуральных связей в земледельческом воспроизводстве.

Процесс становления новых систем земледелия на базе развития интенсивного, капиталоемкого производства находится в Индии еще на начальных этапах, при этом он в основном затрагивает лишь ее зерновое хозяйство. В последние годы он идет довольно высокими темпами. Так, если в 1964/65 г. на гектар сельскохозяйственных угодий вносилось 4,1 кг минеральных удобрений (в действующем веществе), а в 1966/67 г.—7,0, то в 1968/69 г.—уже 11,1 кг [127, с. 289;

388а, 26.XII.1969, с. XXXVIII]. Рост потребления минеральных удобрений сопровождается некоторым расширением орошаемых площадей, причем эти площади растут благодаря развитию не только крупных государственных ирригационных систем, но и мелкой частной ирригации (колодезное орошение). В Индии за 1965/66—1967/68 гг. из новых артезианских колодцев, оборудованных механическими двигателями, было орошено 10,8 млн. га земли (7% обрабатываемой площади) [118а, с. 143]. В 1968/69 г. новыми сортами риса засеивалось 7,3% всех земель, занятых под посевами этой культуры (против 2,5% в 1966/67 г.) [41б, с. 29], а высокоурожайными сортами пшеницы — 32,6% всех ее посевов (против 4,1% в 1966/67 г.) [41в, с. 25]. К началу 70-х годов в сельском хозяйстве Индии использовалось уже около 100 тыс. тракторов, т. е. менее чем за пятилетие их парк увеличился почти вдвое [388а, 26.XII.1969, с. XL]. В целом в стране на базе «новой агротехники» возделывалось в 1968/69 г. 5,7% обрабатываемой площади [118а, с. 143].

Можно считать, что на рубеже 60—70-х годов в сельском хозяйстве Индии постепенно закладывается новый тип товарного производства, характеризующийся принципиально иной (по сравнению с традиционной) структурой воспроизводственного процесса (нарастающее повышение роли овеществленного труда на основе широкого развития межсекторного товарного обмена). Однако гнет докапиталистических экономических структур, узость деревенского спроса на продукцию первого подразделения, сохранение обширного массива натуральных отношений в деревне пока в большой степени ограничивают зону революционизирующего воздействия современного научно-технического прогресса на предметно-вещественные производительные силы земледелия — и территориальными рубежами, и социальными границами (немногочисленность состоятельных товаропроизводителей). При этом само формирование нового типа товарного производства сопряжено с развитием острейших социально-экономических противоречий (этого вопроса мы будем специально касаться в главах V, VI, VIII).

## ГЛАВА II

### НАТУРАЛЬНЫЕ И ТОВАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ СРЕДСТВ СУЩЕСТВОВАНИЯ

В сельском хозяйстве развивающихся стран пропорции, в которых весь потребляемый в процессе воспроизводства продукт распадается на фонд личного потребления и фонд производственного потребления, существенно отличаются от соотношений, характерных для сельского хозяйства экономически развитых стран. Фонд производственного потребления в сельском хозяйстве развивающихся стран относительно невелик (например, в Индии в середине 60-х годов он составлял лишь одну четвертую общей стоимости валового продукта этой отрасли). Напротив, фонд личного потребления охватывает здесь непомерно большую часть воспроизводимого продукта. Поэтому анализ метаморфоз, которые претерпевает этот фонд по мере втягивания его воспроизводства в систему товарных отношений, имеет первостепенное значение для понимания закономерностей развития внутреннего рынка в развивающейся экономике.

Процессу товаризации фонда личного потребления обеих больших групп сельскохозяйственного населения — производителей, ведущих собственное хозяйство, и сельскохозяйственных рабочих — присущи свои особенности, которые целесообразно рассмотреть отдельно.

#### *1. Самостоятельные сельскохозяйственные производители*

Как известно, в деревне развивающихся стран вследствие весьма низкого размера создаваемого подушевого дохода именно предметы первой необходимости, такие, как пища, одежда, топливо, образуют основную часть всего фонда личного потребления; при этом главное место занимает в нем продовольствие. Экономической наукой уже давно подмечена закономерность: чем выше удельный вес продовольст-

вия в фонде личного потребления, тем, как правило, ниже уровень экономического благосостояния данной группы населения. В странах Индостана, например, доля затрат на продовольствие составляла в сельских местностях в 50—60-х годах, по материалам Национальных выборочных обследований, три пятых—три четверти всех расходов на личное потребление с колебаниями по группам с наиболее низкими и наиболее высокими доходами от  $\frac{2}{3}$ — $\frac{4}{5}$  до  $\frac{2}{5}$ — $\frac{3}{5}$ , или в % следующие величины [167, с. 16; 177, с. 27, 28; 179, с. 28, 29; 182а, с. 551, 552]:

	Деревня в целом	Низшая группа	Высшая группа
Индия:			
1952 г. . . . .	63,2	70,4	45,0
1959/60 г. . . . .	68,0	81,5	42,5
1960/61 г. . . . .	67,9	82,6	42,4
Пакистан, 1966/67 г.:			
Восточная провинция	73,8	76,2	61,2
Западная провинция	59,0	62,8	40,1

Вместе с расходами по таким статьям, как одежда и топливо, удельный вес затрат на предметы первой необходимости в общем фонде личного потребления в деревне стран Индостана составлял в указанный период 73—85%.

Подобную же в целом структуру личного потребления выявляют обследования экономики сельскохозяйственных хозяйств и бюджетов сельских семей, проведенные в Индии и Пакистане в 50-х и 60-х годах (табл. 14).

Хотя по основным показателям структура личного потребления сельскохозяйственных производителей в экономически наиболее развитом штате Индии — Пенджабе — выгодно отличается от структуры личного потребления в других штатах, однако и здесь расходы на продовольствие преобладают в фонде личного потребления. В целом же затраты на предметы первой необходимости поглощают в штате три четверти — четыре пятых общей величины фонда личного потребления сельскохозяйственных производителей. То же самое относится и к пакистанскому Пенджабу.

При крайне незначительных расходах на прочие предметы личного потребления (и совершенно ничтожных масштабах реализации в деревне предметов длительного пользования<sup>1)</sup> именно степень охвата рыночными отношениями воспроизводства средств потребления первой необходимости, прежде всего продовольственного фонда, определяет в конечном итоге объем зависимости воспроизводства рабочей силы от товарного обмена.

В сфере личного потребления на натуральной основе воспроизводились (в 50—60-х годах) преимущественно такие предметы, как продовольствие (в первую очередь зерно и

Таблица 14

Структура личного потребления сельскохозяйственных хозяйств в различных районах Индии и Пакистана\*

Страна и штат (район)	Период обследования	Удельный вес в расходах на личное потребление, %			
		Продоволь- ствие	Одежда	Топливо и освещение	Образование
Индия:					
Пенджаб** . . . . .	1954/55	58,0	12,0	7,0	3,0
	1956/57	58,0	13,0	5,0	4,0
	1961/62	57,0	14,0	8,0	2,0
	1963/64	55,0	14,0	10,0	3,0
Уттар Прадеш . . . . .	1954/55—				
	1956/57	70,3	8,6	1,2	1,4
Западная Бенгалия . . . . .	1956/57	74,5	3,6	4,6	1,8
	Орисса . . . . .	1957/58	76,5	4,0	7,8
Пакистан:	1958/59	75,9	3,0	7,7	0,4
	Пенджаб** . . . . .	1950/51	54,0	19,0	4,0
	1954/55	48,0	17,0	4,0	4,0

\* 89, с. 6; 94, с. 5; 96, с. 6; 97, с. 3; 239, с. 193; 242, с. 157; 236, с. 120; 237, с. 81; 100, с. 57; 100а, с. 64.

\*\* Только крестьяне—земельные собственники.

молочные продукты), одежда, топливо. В отношении различных предметов, однако, натуральный базис воспроизводства сохранился в разной степени. Выделение еще в эпоху феодализма из сельской общины деревенского ткачества (что уже само по себе создало важнейшие предпосылки для развития товарного обмена между ремесленником-ткачом и крестьянином) [подробнее см.: 348, гл. II; 257, с. 41—48]; последовавшее затем в период английского колониального гнета разрушение ремесленного ткацкого производства в Индии (прежде всего в городских поселениях и в меньшей степени в деревне) в результате реализации на внутреннем рынке дешевых тканей фабричного производства; наконец, возрождение кустарного ткацкого промысла на базе широкого превращения его во «внешний отдел» фабрики, и в частности широкий охват сохранившегося деревенского ткачества денежными отношениями (покупка фабричной пряжи и т. д.), — все эти основные этапы эволюции ткацкого ремесла едва ли не окончательно размыли натуральные отношения в области удовлетворения потребностей сельского населения в продукции ткац-



кого производства в странах Индостана. Многочисленные источники свидетельствуют, что в современной Индии крестьянство в подавляющем большинстве районов всю необходимую ткань полностью («на 100%») приобретает на рынке. В некоторых местах, однако, в крестьянских хозяйствах сохранился мелкий домашний промысел, удовлетворяющий небольшую часть потребности семьи в одежде. Например, в штате Пенджаб, по данным семейных бюджетов, на протяжении последних 30 лет примерно 6—12% общего количества одежды (по стоимости) было получено хозяйствами крестьян-собственников за счет своего домашнего производства<sup>2</sup>. Всего в 1960/61—1963/64 гг. крестьянское хозяйство потребляло в натуре 4,8% производимого в стране хлопкового волокна [150, с. 156].

Энергетические ресурсы сельских семей обычно формируются из так называемых непромышленных видов топлива (это в первую очередь навоз). Поэтому данная область личного потребления в целом лишь в небольшой степени охвачена товарными отношениями. Проникновение в деревню современных коммерческих видов топлива (уголь, керосин, электроэнергия) еще не настолько велико, чтобы существенно подорвать натуральные отношения в этой сфере потребления. Конечно, по различным районам удельный вес денежных затрат в общих затратах семей на топливо сильно колеблется. В таких двух из указанных в табл. 14 штатах Индии, как Пенджаб и Орисса, в которых на топливо приходится заметная доля личных расходов семей, он составлял соответственно 1—9 и 37—47%. Во всех сельских местностях Индии данный показатель был равен 22% в 1951 г. и 30% в 1952 г. [167, с. 13].

Однако общий облик зависимости воспроизводства рабочей силы сельскохозяйственных производителей от рынка определяется, как отмечалось, степенью товаризации воспроизводства продовольственного фонда.

В 50—60-х годах основную часть предметов продовольственного потребления (в первую очередь зерновые и молочные продукты) крестьянское хозяйство в большинстве районов Индии продолжало получать за счет собственного производства (табл. 15). Даже в районах, достаточно интенсивно специализирующихся на возделывании технических культур<sup>3</sup>, продовольственные ресурсы сельских производителей во многих случаях пока воспроизводятся в основном в их собственных хозяйствах. (Конечно, и из этого правила есть исключения: в Индии уже сложились отдельные районы, где в силу специализации их земледельца наибольшая часть предметов продовольственного потребления поступает в крестьянские хозяйства с рынка. К ним относятся, например, штат Керала с его многоотраслевой специализацией земледельца,

Таблица 15

Денежные расходы в фонде личного потребления земледельческих хозяйств в различных штатах Индии\*, %

Штат	Год обследования	Доля в потреблении данного вида		
		Весь фонд личного потребления	Все продовольственные продукты	Зерновые продукты
Пенджаб . . . . .	1954/55	47,0	22,0	13,2
	1956/57	50,0	22,0	7,9
	1961/62	48,0	24,0	10,0
	1963/64	44,0	25,0	15,3
Уттар Прадеш . . . . .	1954/55	49,1	17,2	20,8
Западная Бенгалия . . . . .	1956/57	58,3**	48,3	37,3
Орисса . . . . .	1957/58	41,6	31,1	16,4
	1958/59	39,7	30,4	15,6
Андхра Прадеш . . . . .	1963/64	Нет данных		34,7
Махараштра . . . . .	1963/64	Нет данных		34,7
Раджастхан . . . . .	1963/64	Нет данных		26,6

\* 89, с. 23, 28; 94, с. 20; 96, с. 19, 24; 97, с. 17, 22; 238, с. 112—113; 239, с. 194; 242, с. 158; 236, с. 122; 237, с. 82; 41а, с. 70.

\*\* Оценка автора. При расчете допущено, что 30% расходов на топливо и все прочие расходы на предметы потребления (кроме продовольственных, по которым данные известны) были осуществлены в денежной форме.

хлопководческие районы Видарбхи, районы производства земляного ореха и хлопка в Гуджарате и некоторые другие.)

Тенденция большой группы крестьянских хозяйств сделать свой основной экономический выбор на производстве именно продовольственной продукции с целью обеспечения семьи собственным продовольствием определяет все еще относительную прочность натуральных отношений в воспроизводстве продовольственного фонда в деревне. Более того, рост относительного перенаселения в деревне, сопровождаемый мельчанием крестьянского землепользования, уменьшением среднего размера производства в обширном секторе традиционного хозяйства, не усиливает, а, напротив, затормаживает размывание тех элементов социальной психологии крестьянства, которые можно было бы назвать «общественным инстинктом самосохранения», выражающемся в стремлении прежде всего создать «хозяйственную автаркию» — произвести собственными силами достаточное количество пищевых продуктов для семьи. В целом этот процесс действует как фактор, глушащий рыночную мобильность производства,

т. е. изменение его отраслевой структуры в зависимости от долгосрочных изменений рыночной ситуации, во всяком случае в большой массе крестьянских хозяйств.

Именно относительная прочность натуральных отношений в воспроизводстве потребляемых продовольственных ресурсов — основного компонента фонда личного потребления в деревне — определяет то, что натуральный элемент продолжает занимать непомерно большое место в последнем. По-видимому, не будет преувеличением считать, что на рубеже 50—60-х годов в Индии примерно половина всего фонда личного потребления сельскохозяйственных производителей (с более или менее значительными отклонениями от этой величины по тем или иным штатам и районам) воспроизводилась в натуре в их собственных хозяйствах. Другая половина возобновлялась в ходе товарного обмена.

Однако в различных группах хозяйств показатели натуральных и денежных отношений в данной сфере потребления существенно отличаются друг от друга. Беднейшее крестьянство, скопившееся на ничтожных клочках земли, вынуждено в массовых масштабах искать источники заработка на стороне, за пределами своих хозяйств. Эти его связи с «внешним миром», в большинстве случаев проявляющиеся в продаже рабочей силы и соответственно покупке предметов потребления, значительно увеличивают общие размеры зависимости воспроизводства средств существования для данной категории населения от рынка. При этом, естественно, подавляющая часть приобретенного за счет продажи рабочей силы денежного дохода обращается в предметы продовольственного потребления. В отношении этой категории людей (так же как и в отношении многих уже сформировавшихся слоев сельскохозяйственных наемных рабочих) можно сказать словами В. И. Ленина: «Сельский пролетарий... меньше потребляет,— и притом потребляет продукты худшего качества...— но больше покупает» [11, с. 174].

Конечно, процесс превращения беднейших крестьян-хозяев в преимущественно покупающий сектор деревни может происходить с различной степенью интенсивности в том или ином районе данной развивающейся страны. Исследования, проведенные Министерством продовольствия и сельского хозяйства Индии, например, показали, что даже в районе с особенно прочно сохранявшейся системой натуральных отношений в воспроизводстве земледельческих хозяйств (округ Самбалпур, штат Орисса) бедные слои крестьян-хозяев преобладающую часть своих жизненных средств получали во второй половине 50-х годов с рынка. Напротив, в более развитом районе (округа Мирут и Музаффарнагар, штат Уттар Пра-

деш) бедные крестьяне, входящие в аналогичную по размерам землепользования группу, в гораздо меньшей степени покупали на рынке, продолжали тяготеть в основном к натуральному сектору экономики (табл. 16) <sup>4</sup>.

Личное потребление состоятельных групп производителей (включая богатых) во многом сохраняло на рубеже 50—60-х годов натуральный характер. Для этих групп были весьма типичны традиционные формы потребления — как в отношении вида потребляемого продукта (или услуг), так и в отношении способа его получения.

Во-первых, по-видимому, в подавляющем большинстве районов обеспечение в максимально возможном объеме продовольственного фонда (или по меньшей мере основного продовольственного продукта) продолжало оставаться одним из важнейших направлений всей хозяйственной деятельности этих групп производителей, невзирая даже на относительно значительную степень рыночной специализации их производства. В районах Уттар Прадеша высшие группы в 50-х годах закупали на рынке лишь одну восьмую — одну десятую часть необходимого продовольствия. В Западной Бенгалии эта доля несколько превышала одну треть. А в Ориссе весь объем денежных затрат высшей группы дворов в продовольственном потреблении составлял лишь немногим более одной пятой (эта группа дворов на 99,3% обеспечивала себя зерновыми [237, с. 80]). Иначе говоря, значительная часть хозяйственной площади у высших групп производителей отводится для воспроизводства потребляемых ими самими жизненных средств.

Таким образом, рынок и его стимуляторы еще не взорвали полностью систему воспроизводства в крупном хозяйстве, ориентирующемся на рыночное производство и непосредственно выходящем из недр докапиталистической экономики (в отличие от современного типа хозяйства, организуемого капиталом, притекающим в деревню из города). Более или менее значительными своими подразделениями состоятельное хозяйство оставалось прочно привязанным к традиционной форме экономики. Воплощая своей рыночной специализацией дальнейший рост общественного разделения труда, оно в рассматриваемый период еще не сделало окончательного шага — не вырвало воспроизводство рабочей силы производителя и его семьи из системы натуральных отношений. (Как можно судить по более поздним материалам, часть из которых будет приведена ниже, подобное положение оставалось характерным для состоятельного хозяйства во многих районах, особенно зернового производства, и в середине 60-х годов.)

Значительное сохранение натуральных отношений в воспроизводстве средств существования у состоятельных групп

Денежные расходы в фонде личного потребления по группам земельных хозяйств в различных районах Индии\*

Группа хозяйств по размерам земельной площади, акры	Уттар Прадеш: Мирут и Музафарнагар**				Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана				Орисса: Самбалпур						
	1954/55—1956/57 гг.		1954/55 г.		1954/55—1956/57 гг.		1956/57 г.		1958/59 г.		1958/59 г.		1958/59 г.		
	Удельный вес хозяйств, %	Расходы на душу в год, рупии	Денежная доля во всех расходах на личное потребление, %	Денежная доля в расходах на продовольствие, %	Удельный вес хозяйств, %	Расходы на душу в год, рупии	Удельный вес хозяйств, %	Денежная доля в расходах на продовольствие, %	Удельный вес хозяйств, %	Расходы на душу в год, рупии	Удельный вес хозяйств, %	Денежная доля во всех расходах на личное потребление, %	Расходы на душу в год, рупии	Удельный вес хозяйств, %	Денежная доля в расходах на продовольствие, %
1,25 и менее	9,0	121,3(105)	44,1(39,6)	23,0	153,9	33,7	68,6	28,0	144,2	28,0	57,5	144,2	28,0	60,1	
1,25—2,5															25,9
2,5—3,75	23,8	132,4(114)	47,2(40,2)	20,0	172,6	16,0	44,9	32,0	147,4	32,0	35,9	147,4	32,0	31,0	
3,75—5,0															10,6
5,0—7,5	18,5	206,2(146)	52,7(36,4)	17,5	207,7	8,8	31,6	27,0	142,9	27,0	33,1	142,9	27,0	29,2	
7,5—10,0															2,5
10,0—15,0	16,8	199,3(172)	46,9(41,5)	17,1	166,1	1,8	38,6	6,0	159,8	6,0	39,0	159,8	6,0	27,7	
15,0—20,0															1,8
20,0—25,0	3,7	178,0(180)	38,6(35,8)	12,1	178,0(180)	0,7	37,6	7,0	174,1	7,0	33,7	174,1	7,0	21,7	
Более 25,0															3,7
Всего . . .	100,0	177,5(158)	49,1(42,9)	17,2	190,8	100,0	48,3	100,0	149,3	100,0	39,7	149,3	100,0	30,4	

\* 239, с. 25, 191, 194; 238, с. 112, 113; 242, с. 22, 156, 158; 237, с. 8, 80, 84.

\*\* В скобках—показатели на 1954/55 г. за вычетом расходов на обряды и судебные тяжбы.

производителей — само по себе достаточно яркое свидетельство низкого уровня общественного разделения труда в сельском хозяйстве. Переход товарного производства на более зрелую стадию своего развития в качестве одного из признаков предполагает сокрушение натуральной системы воспроизводства средств существования для производителя. Этот процесс, однако, получает определенное завершение, по-видимому, лишь в условиях достаточно развитой капиталистической экономики. В США, например, в 1940 г. 11,7% всего произведенного фермерами продукта было потреблено в натуре в самих фермерских хозяйствах, но в 1964 г. удельный вес натурального потребления снизился до 2,3%, а по стоимости оно сократилось примерно на четверть [227, с. 632] (причем часть этого продукта потреблялась в домашнем животноводстве, продукция которого реализовалась на рынке). Если же учесть рост номинальных цен в США за указанный период, то получится, что фактическое сокращение было значительно большим.

Причины, сдерживающие в развивающихся странах широкий охват товарными отношениями воспроизводства средств существования у состоятельных производителей, — не только относительно мелкие абсолютные размеры крупного (по стандартам слаборазвитой экономики) хозяйства, не только сохранившаяся привязанность таких производителей, в том числе богатых, к традиционному укладу жизни, первая заповедь которого — сначала собственное потребление за счет собственного производства. В длительном историческом развитии, в ходе которого осуществлялась рыночная специализация крупного хозяйства традиционного сектора, рынок слишком часто был особенно немилостив именно к сельскохозяйственному производителю. Неустойчивость рынка, резкие колебания цен, усугубляемые неравноправным положением колониальных и зависимых стран в системе международного разделения труда, вынуждали даже наиболее зажиточные группы производителей «страховать» себя от печальной возможности разорения регулярным возобновлением воспроизводства по крайней мере средств существования на собственной хозяйственной основе. И в этом отношении состоятельное хозяйство, еще не вычленившееся целиком из системы традиционных связей, и мелкое производство обнаруживают родственные черты.

Во-вторых, приобретаемые на рынке потребительские продукты (в том числе продовольственные) занимали незначительное место в общем потреблении состоятельных дворов. Тот сдвиг, который произошел в ряде развивающихся стран (в том числе в Индии) в области внедрения в потребление предметов длительного пользования за последние два десятилетия, еще слабо воздействует на изменение общего облика

личного потребления этой группы (не говоря уже об основной массе деревенских жителей).

В-третьих, огромные денежные суммы деревня расходует на «демонстрационный эффект» феодального типа (соблюдение всякого рода обрядов — религиозных, свадебных и пр.) и другие нужды (судебные тяжбы и т. п.), которые не имеют отношения к развитию внутреннего рынка. И это составляет типичную черту традиционного потребления. В обследованных районах Уттар Прадеша у всех групп хозяйств дань феодальным обычаям и судебным тяжбам поглотила в 1954/55 г. примерно пятую часть всех израсходованных ими на личное потребление денежных сумм, а в группе, имеющей свыше 25 акров земли, — более 23% [238, с. 113]. (При учете этого обстоятельства денежные расходы в фонде личного потребления, связанного с воспроизводством рабочей силы, составляли соответственно лишь 42,9 и 50,8%, как это показано в табл. 16.) Еще большую аналогичную дань выплатила высшая группа хозяйств в обследованных районах Западной Бенгалии [242, с. 156].

Таким образом, состоятельное хозяйство, эволюционирующее в товарное (и капиталистическое) из традиционных типов производства, сохраняет в большей или меньшей степени и характерные для них черты личного потребления. Вообще говоря, в развивающихся странах, где еще сильно ощущается влияние всякого рода докапиталистических институтов, личное потребление испытывает устойчивое гнетущее воздействие многочисленных факторов социальной психологии, традиций, унаследованных от средневековья и остающихся до сих пор нормой повседневной жизни деревни. Индийская деревня, включая ее богатые дворы, например, практически почти не потребляет мясных продуктов. Жесткие индуистские запреты, задерживающие формирование спроса на этот важный вид продукции, сковывают становление современной структуры продовольственного потребления (между прочим, и тем, что препятствуют росту дальнейшего разделения труда в сельском хозяйстве на основе выделения мясного животноводства в самостоятельную отрасль товарного производства).

По всем этим причинам товарно-денежные отношения, хотя и заняли важное место, обычно далеко еще не главенствуют в процессе формирования фонда личного потребления состоятельных производителей, причем не только в таких отсталых районах, как Орисса, но, очевидно, и во многих более развитых, таких, как запад штата Уттар Прадеш.

Весьма многочисленный слой тех непосредственных производителей-хозяев, у низших групп которых владение плугом и упряжкой рабочего скота уже становится скорее правилом, чем исключением, по характеру своего

личного потребления отличается некоторыми особенностями. Прежде всего, от пролетариата и предпролетариата (эта социальная группа сельского населения подробно будет рассмотрена в § 4 гл. IV) данный слой отличается существенно большей степенью натурализации потребляемого продовольственного фонда. В табл. 16 можно увидеть, что падение (в двух штатах очень резкое) удельного веса денежных расходов во всех расходах на продовольственные продукты происходит от рубежа землепользования 2,5—5 акров в Уттар Прадеше и 2,5 акра в Западной Бенгалии и Ориссе. В Западной Бенгалии сдвиг в сторону натурализации в целом продолжается вплоть до группы хозяйств с землепользованием 7,5—10 акров, причем данная группа превращается, по существу, в «самообеспечивающийся» (в отношении продовольствия) сектор, за небольшим исключением не имеющий связей с рынком продовольственных товаров. В «натуральной» Ориссе процесс такого «самообеспечения» последовательно нарастает от группы к группе; особенностью орисской ситуации, однако, является то, что здесь проложена, по существу, лишь одна и очень четкая граница между «покупающим» сельским пролетариатом и предпролетариатом (хозяйства размером менее 2,5 акра) и «натуральным» сектором прочих производителей, ведущих хозяйство. В более «специализированном» районе (западные округа штата Уттар Прадеш) в целом также прослеживается тенденция (хотя и дискретная) к нарастанию роли собственного хозяйства производителя в продовольственном обеспечении.

Мелкие самостоятельные производители часто располагают большими средствами для потребительских расходов, чем пролетаризированное и пауперизированное население (ср., например, соответствующие данные по группам с землепользованием до 5 акров и более 5 акров в Уттар Прадеше), но абсолютная величина этих средств позволяет обеспечить лишь полуголодное существование. В комментарии к данным по Западной Бенгалии, приведенным нами в табл. 16, например, говорится: «Средний расход в размере 191 рупии на душу в год далеко не достаточен для того, чтобы можно было обеспечить сносный уровень жизни. Этих средств едва хватает на то, чтобы удовлетворить потребности в предметах первой необходимости. Тот факт, что затраты на продовольствие занимают главное место в бюджете фермера, поглощая три четверти всех его расходов (на личное потребление.— В. Р.), отчетливо показывает, что большинство фермеров влечет жизнь простых потребителей. О неудовлетворительной структуре питания фермера свидетельствует чрезмерная зависимость от зерновых, которые образуют основу его потребления и на которые приходится почти две трети всех его расходов на продовольствие... В результате обычный рацион

среднего фермера существенно хуже минимального стандарта, установленного экспертами по питанию. Не удивительно поэтому, что фермеры отличаются обычно весьма слабым здоровьем... Их одежда, как правило, состоит из минимума самых необходимых предметов... Для большинства фермеров образование — роскошь, и оно едва ли выходит за пределы начальной школы...» [242, с. 156—157].

Таким образом, поскольку дело касается групп хозяйств, наиболее широко представляющих мелкое производство, весьма низкий уровень их расходов на личное потребление, из которых лишь меньшая часть (а в области продовольственного потребления нередко вообще не более 15—30%) опосредствуется товарным обменом, свидетельствует о преимущественно потребительском типе их экономики. Главный смысл и основное направление хозяйственной деятельности подобных производителей — воспроизводство средств существования для себя.

Цель производства, несомненно, является одним из важнейших критериев при характеристике социально-экономического облика производителя. Этому критерию придается большое значение и в ряде зарубежных исследований аграрной экономики «третьего мира». Так, К. Р. Уортон пишет: «Наиболее общая исходная позиция при определении „фермера, хозяйствующего ради пропитания“... опирается на тот факт, что целью производства в хозяйстве семьи является скорее обеспечение ее пищей, чем коммерческая продажа продукта. Производство и потребление здесь непосредственно и тесно взаимосвязаны. Целью производственной деятельности в земледелии является выживание семьи» [383а, с. 14—15]. Однако неверно было бы разделять типы хозяйств — именно хозяйство, воспроизводящее только фонд жизненных средств, с одной стороны, и хозяйство «коммерческое» и «полукоммерческое», т. е., по западной терминологии, уже осуществляющее накопление или развивающееся в направлении накапливающего хозяйства — с другой, — лишь по простому количественному показателю реализуемого ими на рынке продукта. Но как раз так и поступает К. Р. Уортон, определяя в качестве разделительного рубежа между обоими типами хозяйств превращение в товар 50% продуктов хозяйства [383а, с. 13]. Нам предстоит неоднократно рассматривать ниже ситуации, когда при традиционных методах агрикультуры простое «выживание семьи» производителя (понятно, мелкого и мельчайшего) возможно лишь при реализации на рынке значительно более половины произведенного им продукта (т. е. когда наибольшая часть фонда заработной платы воспроизводится в товарной форме) и, напротив, воспроизводство продукта сверх потребностей, необходимых для «выживания семьи» (т. е. создание накопления), может наблюдать-

ся в хозяйствах, еще не достигших «критического» уровня товаризации — 50%, но уже достаточно широко специализирующихся на производстве продукта для рынка (это характерно, например, для зарегистрированной Резервным банком в 1961/62 г. высшей группы хозяйств Индии — см. § 2 п. III).

Но вернемся к потребительским хозяйствам традиционного типа. В какой степени товарно-денежные отношения проникают в эти, первоначально замкнутые в определенном смысле экономические системы, зависит от масштабов втягивания их в процесс общественного разделения труда, в частности от прогресса экономического развития, происходящего за пределами этих систем и обуславливающего появление новых источников денежного дохода для мелких производителей, главным образом в виде возможностей продавать рабочую силу. Огромное относительное перенаселение, сложившееся в деревне развивающихся стран и вызывающее чрезмерное давление на источники средств существования (в том числе источники денежного дохода), препятствуя повышению верхнего «порога» дохода вообще, закрепляет значение земли, собственного хозяйства мелкого производителя как предпочтительного источника получения средств к жизни. Тем самым относительное перенаселение действует как сила, способствующая не размыванию, а сохранению основ натурального воспроизводства в мелком хозяйстве.

Наглядным примером предпочтительности для мелкого производителя собственного хозяйства как источника дохода перед прочими источниками могут служить данные, представленные в табл. 16. В самом деле, в Ориссе, например, общий размер реально возможного дохода, расходуемого на личное потребление семей в низших группах хозяйств (с землепользованием до 10 акров), составляет 143—147 рупий, но, для того чтобы получить подобный доход, группа мельчайших производителей (имеющих до 2,5 акра земли) центр тяжести своей экономической деятельности вынуждена сосредоточивать за пределами своих хозяйств, хватаясь за любой, не очень обильный (в сравнении с числом занятых поисками) и нищенски оплачиваемый (хотя и деньгами) труд; прочие же группы переносят этот центр тяжести именно на собственное производство. Данная закономерность прослеживается не только в «натуральной» Ориссе, но и в значительно более «товарной» Западной Бенгалии (ср. показатели этого штата по группам хозяйств с землепользованием до 2,5 акра и с землепользованием 2,5—10 акров). Нужны почти колоссальные энергии, чтобы взорвать сцепления экономических обстоятельств и обеспечить простор для нормальной (т. е. значительно более быстрой, чем существующая ныне) эволюции натурального хозяйства в товарное производство.

Тенденция к максимально полному обеспечению продовольственного фонда за счет собственного производства может быть характерна, как отмечалось выше, для всех групп хозяйств, причем в разных по уровню развития районах. Однако если в одних группах она выражает основное направление экономической активности, то в других представляет лишь часть, одно из ответвлений более широкого комплекса хозяйственной деятельности, главным содержанием которой становится производство для рынка с целью присвоения прибавочной стоимости. Граница, разделяющая потребительский по преимуществу тип хозяйства и накапливающее хозяйство, в разных районах может проходить по землепользованию различных размеров. В целом этот рубеж в тот или иной исторический период определяется как достигнутым уровнем производительной силы труда, так и тем социальным окружением, в котором функционирует хозяйство (степень эксплуатации деревни городом, тяжесть земельной ренты, степень ростовщической эксплуатации и т. д.).

Приведенные в табл. 17 данные, относящиеся к западным районам штата Уттар Прадеш середины 50-х годов, показывают, что граница между потребительскими и накапливающими хозяйствами здесь обозначалась довольно отчетливо: она проходила по землепользованию 15 акров. Две верхние группы хозяйств создавали и присваивали прибавочный продукт; напротив, нижние группы из получаемого ими валового продукта не могли полностью покрыть даже затраты на воспроизводство. В верхних группах лишь одна треть — две пятых распределяемого дохода хозяйства потреблялись непосредственно в натуральной форме; в нижних группах эта доля (продовольственные продукты) составляла две трети и более. Данный показатель достаточно ясно отражает основное направление хозяйственной деятельности обеих категорий производителей. Более того, все затраты на личное потребление, сделанные в денежной форме, в нижних группах в 1,8—2,2 раза превышали денежную часть распределяемого дохода — дефицит, очевидно, должен был покрываться за счет средств из прочих источников дохода (или за счет займов). В верхних группах подобные затраты составляли только одну вторую — две трети распределяемого дохода, и накопление могли осуществлять лишь эти группы, в нижних же мы наблюдаем процесс «проедания» хозяйства<sup>5</sup>.

В Западной Бенгалии потребительский тип хозяйства с его ориентацией преимущественно на воспроизводство средств существования для семьи производителя, так же как и в Уттар Прадеше, может быть представлен группой хозяйств с довольно значительным землепользованием. Например, в 1956/57 г. в обследованных районах Западной Бенгалии (округа Хугли и 24 Паргана) группа производителей с пло-

Таблица 17

Потребление и накопление в различных группах сельскохозяйственных хозяйств в штате Уттар Прадеш, 1954/55 г.\*

Наименование показателей	Значение показателей для хозяйств с земельной площадью (в акрах)			
	5—10	10—15	15—20	20 и более
Валовой доход от ведения хозяйства, рупии . . . . .	2249	2721	4021	6829
Затраты на воспроизводство**, рупии . . . . .	2374	2867	3567	5409
Прибавочный продукт, рупии . . . . .	—125	—146	454	1420
Отношение прибавочного продукта к затратам на воспроизводство, % . . . . .	—5,3	—5,1	12,7	26,4
Распределяемый доход семьи***, рупии . . . . .	897	1068	1882	3572
В том числе:				
часть, расходуемая на воспроизводство рабочей силы семьи в натуральной форме, рупии . . . . .	619	710	748	1181
процент к распределяемому доходу . . . . .	68,8	66,5	39,2	33,1
часть, расходуемая на воспроизводство рабочей силы семьи и прочее личное потребление, и накапливаемая часть в денежной форме, рупии . . . . .	278	358	1134	2391
Фактические денежные расходы на весь фонд личного потребления, рупии . . . . .	588	632	738	1212
процент к части, расходуемой на воспроизводство рабочей силы семьи и прочее личное потребление, и к накапливаемой части в денежной форме . . . . .	211,5	176,3	65,1	50,6
Накопление****, рупии . . . . .	—310	—274	396	1179
процент к валовому доходу . . . . .	—13,8	—10,1	9,8	17,3
процент к распределяемому доходу . . . . .	—34,6	—25,7	21,1	33,0

\* Составлено и подсчитано по: 238, с. 49, 112, 113.

\*\* Производственные расходы (в том числе заработная плата наемных рабочих), а также все расходы на содержание семейных работников и неработающих членов семьи, исключая затраты на соблюдение обрядов и судебные тяжбы.

\*\*\* Валовой доход от ведения хозяйства минус производственные расходы (в том числе заработная плата наемных рабочих).

\*\*\*\* Распределяемый доход минус личное потребление в натуральной и денежной форме.

шадью 10—15 акров при наличии распределяемого дохода в размере 1088 рупий на хозяйство выделяла натурой продукцию для семейного продовольственного потребления на сумму 1775 рупий (163% к распределяемому доходу) [подсчитано по: 242, с. 59, 66, 156, 158]. Иначе говоря, в натуральной форме потреблялся не только весь распределяемый доход, полученный от ведения собственного хозяйства, но и дополнительная часть стоимости, которая поступала в группу натурой «со стороны» (в данном случае в виде натуральной ренты, взимаемой со сданных в аренду земель).

В Ориссе в 1958/59 г. даже в группе с землепользованием свыше 15 акров (средняя площадь на хозяйство — 22,9 акра) распределяемый доход (1560 рупий) в большей своей части (51,3%) потреблялся семьями производителей в самом хозяйстве, причем, как и в других штатах, эта часть была представлена продовольственными продуктами [подсчитано по: 237, с. 9, 80, 82, 84, 122].

Как отмечалось выше, процесс воспроизводства в хозяйствах сельских производителей уже в значительной степени зависит от товарного обмена. Это означает, что, для того чтобы регулярно возобновлять процесс воспроизводства, мелкий производитель должен определенную часть своего продукта реализовать на рынке, приобретая там другие необходимые товары — как производственного, так и потребительского назначения (или должен изыскивать для этого денежные средства иными путями, например продажей своей рабочей силы в свободное время и т. д.). Однако та социальная обстановка, в которой живет мелкий производитель, вынуждает мелкое хозяйство продавать значительно больше того, чем это диктуется хозяйственной необходимостью. Денежные средства, получаемые им от этих «избыточных» продаж своего продукта, должны идти на покрытие различных обязательств, не связанных с нормальным процессом воспроизводства (чрезмерная денежная рента и ростовщический процент, налоги, дань купеческому капиталу и т. д.). Если в состоятельном хозяйстве, эволюционирующем в капиталистическое, земельная собственность, ростовщичество и прочие аналогичные институты улавливают часть прибавочного продукта (нередко наибольшую или даже весь этот продукт), то в мелком производстве они захватывают часть необходимых жизненных средств производителя, существенно сокращая уровень его потребления. В индийской литературе данная «избыточная» часть продукта, реализуемая на рынке, получила весьма меткое название «излишка от нужды» (*distress surplus*).

Механизм воздействия на сельскохозяйственных производителей докапиталистических социальных институтов будет подробно рассмотрен в последующих главах работы. Здесь

же нам нужно обратить внимание на то, какие изменения претерпевает фонд средств существования мелкого производителя под влиянием насильственного его вовлечения в систему рыночных отношений. Прежде всего, очевидно, что, поскольку мелкий производитель вынужден расставаться с той или иной частью необходимых жизненных средств, постольку он должен превращаться в покупателя, изымающего с рынка часть того продукта, который был реализован им ранее (или был отобран у него в виде различной докапиталистической дани и поступил на рынок). Как много он может купить, зависит прежде всего от имеющихся у него возможностей продавать свою рабочую силу. Поэтому общий размер его потребления зависит от соотношения влияний обоих факторов (именно от того, сколько продукта его вынудят отдать и какой новый доход, расходуемый на возмещение изъятий, он может получить), точно так же как и пропорции, в которых фонд его жизненных средств распадается на натуральную и товарную часть. Но зависит не только от этого.

Колоссальное воздействие на размер потребления мелкого производителя оказывают рыночные факторы, прежде всего цены на создаваемый им продукт. Здесь возможно несколько вариантов развития. При одних и тех же номинальных размерах выплачиваемой докапиталистической дани размер фонда личного потребления изменяется в обратной пропорции к изменению рыночных цен: при росте цен эта дань может быть оплачена реализацией меньшей массы продукта и соответственно больше продукта может быть сохранено для личного потребления производителя; напротив, при падении цен требуется продать больше продукта, чтобы покрыть платежи по докапиталистической дани, в результате фонд личного потребления, воспроизводимый и потребляемый в собственном хозяйстве, сокращается<sup>6</sup>. Точно так же при одних и тех же ценах фонд средств существования, воспроизводимый в хозяйстве мелкого производителя, обратно пропорционален тяжести выплачиваемой докапиталистической дани. Тем самым фонд средств существования в мелком производстве сплошь и рядом превращается в «зависимую переменную», изменения которой определяются не потребностями воспроизводства в самом хозяйстве, а обстоятельствами, находящимися за пределами производства.

История некоторых развивающихся стран Азии знает примеры, когда отрыв рыночной цены от стоимости произведенного в сельском хозяйстве продукта достигал таких масштабов, что колониальная и «национальная» докапиталистическая дань поглощала огромную часть необходимых средств существования целой нации. Так, в беспрецедентных размерах была ограблена Бирма в период мирового экономиче-

ского кризиса конца 20-х — первой половины 30-х годов и последовавшей за ним депрессии (табл. 18).

Таблица 18

Среднегодовое производство и распределение очищенного риса в Бирме, 1921—1940 гг.\*

Период	Сбор		Экспорт		Населе- ние, млн.	Внутреннее потребление		
	млн. т	процент к 1921— 1925 гг.	млн. т	процент к 1921— 1925 гг.		всего, млн. т	на душу населения	
							кг	процент к 1921— 1925 гг.
1921—1925	4,58	100	2,30	100	13,5	2,28	169	100
1926—1930	5,00	109	2,91	127	14,2	2,09	147	87
1931—1935	4,87	106	3,17	138	14,9	1,70	114	67
1936—1940	4,94	108	2,99	130	15,9	1,95	123	73

\* Составлено и подсчитано по: 359, с. 18.

Данные, приведенные в табл. 18, достаточно красноречивы сами по себе и не требуют пояснений. Отметим только, что, несмотря на увеличение населения (на 10% за десятилетие — с первой половины 20-х до первой половины 30-х годов), вызвавшее и соответствующий рост потребностей в основном продукте питания в Бирме, расширение экспорта риса, понуждаемое резко сократившимися ценами, лишь в незначительной части было осуществлено за счет роста производства (по сравнению с исходным периодом), в основном же оно происходило за счет изъятия продукции из фонда потребления бирманского населения. Дополнительная дань, которую империализм и местные эксплуататорские докапиталистические слои сумели присвоить в период кризиса, достигала 33% (третьей части!) всего национального поддушевого потребления риса, если за базис взять уровень потребления первой половины 20-х годов<sup>7</sup>. И без того скудные денежные ресурсы бирманского крестьянства (не только его групп, относящихся к малоимущим производителям, но и более состоятельных), а главное — источники их формирования были в период кризиса истощены в такой степени, что под действием империалистической и феодальной эксплуатации крестьянское хозяйство могло только «отдавать» и продавать, его же возможности покупать были сведены к минимуму.

Но даже и в обычные, некризисные годы, когда ограбление мелкого производителя комбинацией докапиталистический гнет — рыночный механизм не принимает столь злоче-

щих масштабов, мелкое хозяйство чрезмерно дорогой ценой расплачивается за свою связь с рынком. Корень проблемы состоит в том, что товарный обмен, который опосредствует формирование части фонда средств существования, в конечном счете поступающего в потребление производителя, осуществляется на базе не одинаковых цен, а цен с прямо противоположными тенденциями движения. Продажа продукции происходит по низким ценам, ее обратный приток — по высоким. Как отмечал один из филиппинских исследователей, «отсутствие логики в сезонных продажах риса фермерами страны объясняется, по-видимому, давлением долговых обязательств, подлежащих оплате, и нуждой в деньгах... Денежные затруднения... мешают фермерам добиться более рациональной реализации своей продукции. Попав однажды в долги, они вынуждены продавать свой рис в периоды низких цен. И тот же рис может вернуться к ним обратно по более высоким ценам в форме кредита» [364, с. 214—215]. Именно с целью «застраховать себя от риска необходимости вновь покупать пшеницу для личного потребления и на семена по более высоким ценам в конце года» (а также «в надежде получить более высокие цены» за свои рыночные излишки) сократили поставки зерна на рынок в сельскохозяйственном сезоне 1958/59 г. производители в индийских штатах Уттар Прадеш и Пенджаб [196, с. 3]: они стремились обратить к своей «выгоде» тенденцию к повышению цен, наблюдавшуюся в тот период.

Следовательно, в той мере, в какой влияние рыночных отношений под давлением социальной среды распространяется на воспроизводство средств существования в мелком хозяйстве, — в этой мере вызревают и расширяются условия и возможности для изъятия без последующего эквивалентного покрытия части стоимостей, создаваемых в мелком производстве, в пользу сил, занимающих господствующее положение на рынке. И главное здесь заключается в том, что встречные движения продукта, представляющего средства существования (отток на рынок в виде «излишка из нужды» — обратный приток с рынка этого «излишка» в фонд потребления производителя), лишь частично обусловлены общественным разделением труда — именно тогда, когда расходуемый на закупки изъятых продовольствия доход мелкий хозяин получает путем дополнительных затрат своего труда в чуждом ему производстве (через наем и т. д.). Иначе говоря, рыночный механизм в значительной своей части образует лишь звено, опосредствующее присвоение части национального дохода, создаваемого производителями в сельском хозяйстве, социальными группами, эксплуатирующими сельскохозяйственное производство.



Как же изменялась товарная часть фонда личного потребления в ходе исторического развития?

В Индии существует, пожалуй, единственное учреждение, которое из года в год на протяжении без малого четырех десятилетий проводит выборочные обследования бюджетов семей сельскохозяйственных производителей. Это — Бюро экономических обследований Пенджаба (в 1947 г. из него выделилась пакистанская организация, принявшая аналогичное название и осуществляющая полевые обследования, в том числе семейных бюджетов, в пакистанском Пенджабе). Несмотря на весьма незначительное число обследуемых семей, временные ряды, составленные на основе материалов этих обследований, представляют для нас большой интерес (табл. 19).

Ранние обследования (до начала 50-х годов), касающиеся группы «земельных собственников» (она включает также

Таблица 19

Личное потребление крестьянских семей в Пенджабе\*

Период	Средний размер земельной площади хозяйств, акры	Потребление продовольственных продуктов на одного взрослого мужчину, кг в год		Удельный вес денежных расходов, %	
		Пшеница	Молочные продукты**	во всем фонде личного потребления	в потреблении продовольственных продуктов
Земельные собственники					
1936/37—1940/41	11,7	171	290	55,4	27,6
1941/42	10,5	131	307	52,0	26,0
1945/46—1949/50	13,4	138	251	40,8	18,8
1950/51—1952/53	20,3	156	317	40,0	17,0
1954/55—1956/57	20,1	154	265	48,3	22,3
1961/62—1963/64	16,3	153	235	47,3	24,5
Арендаторы					
1932/33—1935/36	26,2	282	259	44,2	19,9
1936/37—1940/41	25,7	191	248	48,2	24,8
1941/42	21,0	178	185	31,0	17,0
1948/49—1950/51	23,3	142	115	28,0	14,0

\* Составлено и подсчитано по: 66, с. 1, 27; 67, с. 17, 37; 67а, с. VIII, 10, 20, 41; 68, с. 2, 9, 24; 68а, с. 10, 17, 26, 31, 44, 53; 69, с. 12, 19, 30, 36, 52, 61; 69а, с. 21, 26, 35, 43, 66, 67; 73, с. 19, 24, 33, 41, 48, 49; 73а, с. 17, 22, 31, 39, 46, 47; 74, с. 17, 22, 31, 39, 46, 47; 76, с. 25, 28, 35, 45, 55, 65, 68, 75; 77, с. 13, 19, 30, 38, 52, 53; 79, с. 16, 22, 33, 41, 56, 57; 83, с. 16, 24, 37, 45, 58, 59; 84а, с. 16, 24, 35; 87, с. 15, 23, 33; 89, с. 13, 24, 25, 42, 43; 91, с. 14, 22, 38—41; 94, с. 12, 23, 38—41; 96, с. 11, 19, 44; 97, с. 8, 17, 18, 42.

\*\* В пересчете на цельное молоко.

некоторое число хозяев, приарендовывающих немного земли в дополнение к собственной), охватывали относительно однородный слой производителей (с землепользованием в основном 9—18 акров), именно среднее и зажиточное крестьянство. Более поздние обследования, проводившиеся с 1950/51 и особенно с 1954/55 г., расширили круг обследуемых хозяйств — отчасти за счет включения хозяйств мелких крестьян, но главным образом — большого числа состоятельных хозяйств (среди последних было несколько хозяйств с землепользованием 30—60 акров). Поэтому приведенные для группы «земельных собственников» показатели не вполне сопоставимы по различным периодам, однако тенденцию развития они отражают в целом достаточно ясно.

Более сопоставимы данные для группы «арендаторов», хотя и здесь есть свои расхождения. До начала 40-х годов мы имеем дело только с относительно крупным хозяйством, арендующим примерно 26 акров земли. Обследования, проведенные в 40-х годах, также в основном касались подобной категории хозяйств, но были, однако, составлены бюджеты и нескольких более мелких арендаторских хозяйств (с землепользованием 12—15 акров), показатели по которым в некоторой степени «разбавили» средний показатель по группе в целом. При анализе изменений в группе «арендаторов» нужно принять во внимание также то обстоятельство, что в разные периоды обследовались хозяйства, расположенные в различных районах: в течение первых трех периодов — хозяйства округа Лаялпур (Пакистан), в течение последнего — хозяйства округа Фирозпур (Индия); а орошаемые земли в Лаялпуре, по-видимому, несколько более плодородны, чем в Фирозпуре. Объединяет все эти арендаторские хозяйства то, что они арендовали землю на началах издольщины, полностью покрывая издержки производства (кроме части семенного фонда), и выплачивали в виде арендной платы половину валового урожая. (Обследователи выбирали арендаторов, кстати говоря, в государственных семеноводческих хозяйствах, ведшихся докапиталистическими методами, — в первом случае на английской ферме в Рисалевале, во втором — на индийской ферме в Абохаре.)

Таким образом, сводные показатели, представленные в таблице, в общем и целом отражают положение (и бюджет по фонду потребления) не среднего пенджабского земледельческого хозяйства, а хозяйства несколько выше среднего уровня.

При анализе таблицы прежде всего обращает на себя внимание отсутствие роста доли денежных расходов на личное потребление у группы «земельных собственников». В первой половине 60-х годов эта доля была даже несколько ниже, чем во второй половине 30-х годов. Как и в рассмотренных выше

районах Уттар Прадеша и Ориссы, в Пенджабе, одном из наиболее развитых районов и в Индии и в Пакистане, наибольшей натуральностью в личном потреблении отличается именно фонд продовольственного потребления. На товарную часть этого фонда у «земельных собственников» в разные периоды приходилось от одной шестой до четверти с небольшим всего потребляемого продовольствия.

Особенно велика была натурализация фонда личного потребления — главным образом вследствие падения роли рынка в воспроизводстве фонда продовольственного потребления — во второй половине 40-х — начале 50-х годов. Во-первых, сказались трудности послевоенного времени и особенно дезорганизация пенджабской экономики в период раздела Индии (1947 г.) и первые годы после него. Во-вторых, в Пенджабе в эти годы по сравнению с предвоенным периодом (1938/39 г.) условия товарного обмена несколько ухудшились для сельскохозяйственного производителя в результате опережающего роста цен на покупаемые им товары как для производственного, так и для личного потребления [78, с. 90; 81, с. 23; 85, с. 30]. Ухудшение этих условий вынуждало его больше опираться на ресурсы собственного хозяйства, сокращая «общение» с рынком.

У группы «арендаторов» во все указанные периоды натуральная часть фонда потребления (и, в частности, фонда потребляемого продовольствия) в целом более высока, чем у «земельных собственников». И это естественно. При столь высокой земельной ренте, как половина валового урожая, арендаторское хозяйство может располагать при прочих равных условиях гораздо меньшей товарной массой продукта и соответственно меньшими денежными средствами, чем хозяйство собственника, возделывающего в полтора-два раза меньшую земельную площадь. Поэтому в арендаторском хозяйстве тенденция опоры на собственные ресурсы в формировании фонда личного потребления проявляется более отчетливо. Так, при приблизительном равенстве норм подушевого потребления продовольствия у групп «арендаторов» и «земельных собственников» в 1936/37—1940/41 гг. и при более низких нормах у «арендаторов» в конце 40-х годов (ср. данные о потреблении «земельных собственников» и «арендаторов» в этот период) «арендаторы» в меньшей степени (особенно во втором случае) были связаны с рынком. (Напомним, что речь здесь идет не о типичном арендаторском хозяйстве, а о хозяйстве относительно состоятельном, по крайней мере в том смысле, что оно может обеспечить достаточно высокую норму продовольственного потребления.)

Мы видим далее, что в одном и том же обследованном районе (причем в пределах одного и того же индивидуального землевладения — на лаялпурской ферме) товарная до-

ля фонда личного потребления у «арендаторов» резко снизилась в 1941/42 г. Если учесть, что условия товарного обмена в начальные годы второй мировой войны были в Пенджабе несколько более благоприятны для сельскохозяйственного производства (по сравнению с предвоенным периодом), то станет ясно, что главной причиной ухудшения всех показателей личного потребления у этой категории хозяев (сокращение подушевого потребления, большая натурализация фонда потребления) было более тяжелое отрицательное воздействие натуральной земельной ренты на менее крупное арендаторское хозяйство (ср. данные о среднем землепользовании «арендаторов» за 1932/33—1935/36, 1936/37—1940/41 и 1941/42 гг.).

Из сопоставления данных о хозяйствах «арендаторов» и «земельных собственников» следует тот основной вывод, что уровень развития рыночных связей в воспроизводстве фонда личного потребления находится в обратно пропорциональной зависимости от тяжести докапиталистической дани, выплачиваемой непосредственным производителем.

## 2. Сельскохозяйственные рабочие

Выше мы рассматривали позиции натуральной и денежной экономики в воспроизводстве средств существования тех социальных групп сельского населения, которые ведут собственное земледельческое хозяйство. Сельскохозяйственные рабочие входят в эти группы лишь частично (именно те из них, кто, добывая большую часть жизненных средств работой по найму, имеет в то же время небольшой клочок земли, который и обрабатывает). Между тем воспроизводство средств существования для этого крупнейшего социального слоя сельского населения, взятого в целом, на этапе эволюции натуральной экономики в товарную отличается рядом специфических черт и потому нуждается в самостоятельном освещении.

«С освобождением части сельского населения („от земли“, как поясняет эту мысль К. Маркса В. И. Ленин.— В. Р.) освобождаются также его прежние средства существования. Они обращаются теперь в вещественные элементы переменного капитала» [11, с. 27; ср.: 2, с. 755]. Это важное замечание К. Маркса имеет первостепенное значение для понимания закономерностей складывания рынка труда в сельском хозяйстве.

Основной источник дохода сельскохозяйственных рабочих — работа за заработную плату на полях нанимателя. Например, в Индии на этот источник приходилось в 1950/51 г. 64,2%, а в 1956/57 г. — 73,0% всего дохода, полученного семьями сельскохозяйственных рабочих [137, с. 142]. Естест-

венно поэтому, что значение рынка и товарного обмена в воспроизводстве их рабочей силы фиксируется прежде всего пропорциями, в которых фонд заработной платы распадается на натуральную и денежную части. Согласно обследованиям положения сельскохозяйственных рабочих в Индии, соотношения между формами оплаты рабочего времени, проработанного поденными рабочими (включая дополнительную натуральную плату, выплачиваемую рабочим в виде одно-, двух- или трехразового питания во время работы на полях), выглядели следующим образом (в %) [135, с. 48; 137, с. 107]:

	1950/51 г.	1956/57 г.
Денежная плата . . .	57,7	48,7
Натуральная плата . .	32,2	40,5
Смешанная плата . . .	10,1	10,8
Всего . . .	100,0	100,0

В результате, например, в 1950/51 г. на натуральную плату приходилось 43% общего фонда заработной платы, полученной поденными рабочими за работу на полях, на денежную — 57% [135, с. 87]. Аналогичных данных для 1956/57 г., к сожалению, не имеется. Но если предположить, что удельный вес натуральной части в денежной и смешанной заработной плате был тот же, что и в 1950/51 г., то получим, что в 1956/57 г. натуральная плата формировала 50% общего фонда заработной платы, выплаченной поденным рабочим. Последние же составляют наибольшую часть рабочих — 90,3% в 1950/51 г. и 73,4% в 1956/57 г. [137, с. 53].

Что касается постоянных сельскохозяйственных рабочих, нанимаемых на определенный срок (сроковые батраки), фонд их заработной платы за полевые работы, по-видимому, примерно в тех же пропорциях, как и у поденных рабочих, распадался в указанные годы на натуральную и денежную части<sup>8</sup>. Поэтому в целом соотношения натурального и денежного элементов в общей сумме заработной платы в сельском хозяйстве, вероятно, соответствовали показателям, характерным для фонда заработной платы поденных рабочих. В частности, по данным первого всеиндийского обследования сельскохозяйственного кредита (показания были даны самими хозяевами), 40,1% всей заработной платы в 1951/52 г. было выплачено сельскохозяйственным рабочим в натуре, 59,9% — деньгами. Если же учесть здесь и натуральную оплату «слуг» общины (часть которых в периоды уборки урожая работает на полях), удельный вес натуральной оплаты поднимается до 47,9% [43, с. 830, 849, 854].

Хотя прочие (т. е. кроме труда на полях нанимателя) источники дохода занимают относительно небольшое место в общей сумме дохода, получаемого сельскохозяйственными

рабочими, они, однако, в значительной степени связаны с натуральной системой отношений и тем самым оказывают определенное влияние на общую величину фонда средств существования, воспроизводимого непосредственно в натуральной форме, минуя товарный обмен. Заработная плата, получаемая рабочими из этих источников дохода, характеризуется следующими показателями (в процентах от всего дохода рабочих) [137, с. 141]:

	1950/51 г.	1956/57 г.
Наем на неземледельческие работы (преимущественно денежная плата) . .	11,9	8,0
Обработка собственного или арендованного клочка земли (преимущественно натуральный доход) . .	13,4	6,9
Занятия вне сферы производства (натуральный и денежный доход) . . .	10,5	12,1

Среди неземледельческих занятий, дополняющих доход сельскохозяйственных рабочих, можно отметить такие, как наем в свободное от полевых работ время на строительство дорог, ремонт домов сельских хозяев, сбор топлива (хвороста в близлежащих лесах, листьев пальмы и сахарного тростника, навоза) для собственных нужд и для продажи<sup>9</sup>.

В целом, по-видимому, общая доля дохода, получаемого сельскохозяйственными рабочими Индии непосредственно в натуральной форме, выражалась в 50-е годы величиной, близкой к 50%.

Интересно сопоставить приведенные данные по Индии с показателями разрыва натуральных связей между сельскохозяйственными рабочими и их нанимателями в Восточной Бенгалии. Здесь, согласно обследованию, проведенному университетом Раджшахи в 1965/66 г., доход семей сельскохозяйственных рабочих складывался из следующих компонентов (в %) [352а, с. 483]:

Заработная плата . . . . .	52,9
Продукция с собственного участка . . . . .	38,6
Прочие поступления в натуре	8,5

Хотя число безземельных сельскохозяйственных рабочих в Восточной Бенгалии непрерывно возрастало — например, за 1951—1961 гг. их численность увеличилась с 1,51 млн. до 2,47 млн. человек, а удельный вес во всем самодеятельном населении поднялся с 14,1 до 17,2% [см.: 352а, с. 460], — земледельческий пролетариат здесь, очевидно, в большей степени, чем в Индии, формировался из беднейших групп собственно крестьян-хозяев. Однако, несмотря на больший удельный вес рабочих, ведущих свое крошечное земледельческое хозяйст-

во, уровень размывания натуральных отношений в воспроизводстве рабочей силы земледельческого пролетариата в Восточной Бенгалии не только не уступал индийскому, но, возможно, даже превосходил его: в 1965/66 г. 59,5% всего потребления сельскохозяйственных рабочих приходилось на продукцию, приобретенную на рынке [352а, с. 486].

При анализе метаморфозы форм дохода сельскохозяйственного пролетариата нужно обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, существуют довольно значительные региональные различия в соотношениях натурального и денежного элемента в доходе сельскохозяйственных рабочих, и они определяются прежде всего самим уровнем развития товарно-денежных отношений в сфере производства. В частности, «денежная плата может преобладать в тех районах, в которых выращиваются коммерческие культуры или которые находятся под влиянием денежной экономики города, промышленных предприятий и плантаций» [135, с. 49]. Ясно, например, что специализация тех или иных районов на рыночном производстве незерновых продовольственных и технических культур резко сужает границы существования натуральной платы. Довольно характерны в этом отношении данные по штату Мадхья Прадеш в его прошлых границах. В 1950/51 г. в хлопкопроизводящем районе штата около 67% всего рабочего времени, проработанного поденными рабочими, было оплачено деньгами. Напротив, в зонах производства риса и пшеницы этот показатель составлял соответственно лишь 17 и 35%. На территории бывших штатов Бомбей и Саураштра, специализирующихся главным образом на производстве хлопка и земляного ореха, в денежной форме оплачивалось соответственно 75 и 86% рабочего времени поденных рабочих, что значительно превышало среднеиндийский показатель того времени [135, с. 48, 50]. В 1956/57 г. удельный вес денежной платы в сельском хозяйстве практически во всех штатах Индии (исключая Пенджаб) сократился (о причинах будет сказано ниже), тем не менее сохранялась в целом прежняя картина порайонных различий распространенности той или другой формы заработной платы [137, с. 107].

Во-вторых, натуральная часть заработной платы рабочего далеко не полностью включается в непосредственный фонд потребления его семьи. Определенная ее доля принимает товарную форму, реализуется за деньги (причем в роли покупателя обычно выступает деревенский лавочник-торговец) и лишь впоследствии возвращается к рабочему в форме предметов потребления<sup>10</sup>. Те же превращения претерпевает и какая-то часть продукции, произведенная рабочим в его собственном хозяйстве (когда семья располагает клочком земли, на котором ведет небольшое хозяйство) [137, с. 42]. С такой

формой мелкого и мельчайшего товарного обмена была связана, возможно, довольно заметная часть сельскохозяйственных рабочих Индии<sup>11</sup>, как, очевидно, и Восточной Бенгалии (ср. приведенные выше данные).

Подобный товарный обмен (в том числе «вторичный», т. е. рыночная реализация натуральной части заработной платы) не может охватывать основную часть продукта, получаемого рабочими в натуре из той или иной сферы их хозяйственной деятельности, исключая, вероятно, районы интенсивной специализации на производстве незерновых коммерческих культур, где заработная плата может принимать форму, недоступную для непосредственного потребления (например, если она выплачивается в виде какой-то массы хлопка). Тем не менее данная форма обмена придает сельскохозяйственным рабочим некоторые специфические черты. По отношению к рынку рабочий выступает не просто и не только как продавец своей рабочей силы и покупатель жизненных средств (это — достижение более развитой товарной экономики); чтобы получить эти жизненные средства, он вынужден предварительно самостоятельно обменять на деньги определенную часть продукта, который был предоставлен ему в качестве эквивалента (в зависимости от конкретных обстоятельств — денежного эквивалента) потребленной его рабочей силы, и лишь затем он сможет превратить деньги в предметы потребления.

Как правило, это усложняющее рыночные связи рабочего обстоятельство весьма чувствительным образом отзывается на общей массе продукции, которая в конечном итоге попадает в его руки. В самом деле, как отмечается в отчете о втором всеиндийском обследовании сельскохозяйственных рабочих, «лавочники, торгующие в розницу, стремятся купить у них зерно и другие продукты по самой низкой цене... обращая в свою пользу их нужду и слабость их возможностей добиваться выгодной сделки. Как таковые, цены, уплачиваемые сельскохозяйственным рабочим за зерно, покупаемое у них лавочниками, оказываются ниже, чем те, которые существуют на рынке... В дополнение к этим обменным операциям, ограниченным заработной платой, выступающей в натуральной форме, сельскохозяйственные рабочие могут также покупать некоторые предметы для личного потребления, прибегая к кредиту или расплачиваясь за них деньгами. Но все, что бы они ни купили у розничных торговцев, они покупают по розничным ценам. Таким образом, сельскохозяйственные рабочие несут двойные потери: и в результате того, что получают низкий доход (имеются в виду суммы за продаваемую продукцию.— В. Р.), и в результате того, что выплачивают относительно высокие цены за покупаемые товары» [137, с. 41]. Нетрудно заметить, что в отношении сельскохозяйственных

рабочих, вынужденных выходить на рынок с частью своих жизненных средств, поступающих к ним в натуре, рынок выполняет ту же самую роль, что и в отношении мелких производителей. Его механизм опосредствует присвоение части реальной заработной платы рабочих социальными слоями, господствующими на рынке.

Значительное сохранение натуральных отношений в воспроизводстве рабочей силы такого крупного социального слоя сельского населения, как сельскохозяйственные рабочие,— характерная черта аграрной экономики развивающихся стран. Несомненно, однако, что, как и у группы самостоятельных сельскохозяйственных производителей, эта форма отношений постепенно разлагается, эволюционирует в форму товарно-денежных отношений.

Первостепенное значение здесь имеет выяснение вопроса, насколько интенсивно данная эволюция происходит. Опять-таки ответ может дать только анализ процесса в его историческом развитии. Но прежде необходимо сделать предварительные замечания.

Существование в развивающейся экономике громадной массы мелких производителей, эволюционирующих в товарно-производителей, которые потребляют довольно большую часть рабочей силы сельского пролетариата и предпролетариата, уже само по себе предопределяет живучесть и относительную прочность системы натуральной оплаты труда в сельском хозяйстве. Как отмечается в материалах второго всеиндийского обследования сельскохозяйственных рабочих, «сельские хозяйства, являющиеся непосредственными производителями, располагают скудными денежными ресурсами, которые могут получить после сбыта своей продукции на рынке, и они, естественно, ожидают благоприятной рыночной конъюнктуры, чтобы реализовать свой рыночный излишек. Другой равноценно важный фактор...—низкая платежеспособность фермеров, хозяйствующих на экономически нерентабельных участках, размеры которых едва ли достаточны даже для того, чтобы обеспечить фонд потребления для семьи. По этим причинам заработная плата обычно выплачивается натурой, и она существенно ниже заработной платы в промышленном секторе» [137, с. 40]. Развивая эту мысль, авторы отчета пишут: «Способность фермеров выплачивать заработную плату в сельскохозяйственном секторе определяется не только их способностью выплачивать установленную ставку платы вообще, она также связана с их способностью выплачивать ее деньгами, если иметь в виду столь обычную для хозяйствующего крестьянства нехватку ликвидных денежных сумм для оплаты обязательств по заработной плате» [137, с. 108].

В этом отношении показателен, например, Пенджаб, где

в начале 50-х годов «мелкие земледельцы, которые нанимали поденных рабочих в периоды срочных работ, предоставляли им питание вместо денежной платы» [см.: 135, с. 50]. Аналогичное положение характерно для мелкого производства и многих других районов. Согласно обследованиям В. С. Вьяса, если в гуджаратских деревнях, где преобладало производство, специализирующееся на выпуске продукта для рынка, а удельный вес средних и выше средних хозяйств был весьма высок, доля денежной платы в общем фонде основной заработной платы рабочих поднималась до 97%, то в «ориентирующейся на собственное потребление бедной деревне» Раджастанхана 40% всей основной заработной платы сельскохозяйственных рабочих выплачивалось в натуре, причем «главным образом зерном худших видов» [248, с. 9—10].

Таким образом, мелкие размеры производства, незначительный товарный оборот, извечная нужда в деньгах — все эти типичные для мелкого производства черты и образуют то основание, на которое в первую очередь опирается система натурального обмена между сельскохозяйственным рабочим и потребителем его труда.

Статистические материалы показывают, что, действительно, доля натуральных платежей по фонду заработной платы в мелком производстве более высока, чем в относительно крупном хозяйстве (табл. 20).

Таблица 20

Удельный вес натуральной заработной платы, выплачиваемой различными группами хозяйств, в двух штатах Индии\*, %

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар			Андрха Прадеш: Западный Годавари (1957/58—1959/60 гг.)
	1954/55 г.	1955/56 г.	1956/57 г.	
1,25 и менее	39,0	89,2	61,3	44,5
1,25—2,5				30,4
2,5—5,0	48,1	84,7	65,8	27,5
5,0—7,5	46,9	65,2	54,9	37,4
7,5—10,0	48,0	63,5	55,9	31,1
10,0—15,0	43,1	45,5	53,7	22,8
15,0—20,0	47,3	60,8	59,2	20,6
20,0—25,0	39,5	47,2	49,5	19,6
25 и более	22,5	33,5	38,3	
Всего . . .	41,7	52,3	52,6	24,1

\* 239, с. 218; 241, с. 227.

Приведенные в табл. 20 данные касаются районов с достаточно ярко выраженной специализацией земледелия и более или менее отчетливым разделением хозяйств на различные по экономическим признакам типы. С тем большей очевидностью они подтверждают отмеченную закономерность. Если опустить в округах Уттар Прадеша мельчайшие хозяйства (до 2,5 акра), где наем не играет значительной роли, то можно заметить, что, несмотря на колебания по отдельным годам, наиболее высокая доля натуральной платы была зафиксирована в хозяйствах с землепользованием 2,5—5 акров; вместе с тем в весьма большом массиве хозяйств (вплоть до хозяйств с землепользованием 15—20 акров) показатели удельного веса заработной платы, выплачиваемой натурой, в каждом данном году характеризовались относительно близкими величинами: 43—48% в 1954/55 г., 61—65% в 1955/56 г. (исключая, однако, группу с землепользованием 10—15 акров), 54—59% в 1956/57 г. Снижение этих величин намечается в группе с 20—25 акрами и приобретает значительные масштабы в высшей группе хозяйств. Аналогичную тенденцию мы наблюдаем и в Западном Годавари с той разницей, что резкое сокращение натуральных платежей по заработной плате происходит уже в группе хозяйств, имеющих 10—15 акров земли.

Напротив, в таком штате, как Пенджаб, где натуральные формы оплаты труда сельскохозяйственных рабочих традиционно занимали весьма прочные позиции, денежная плата интенсивно вытесняет натуральную лишь в гораздо более крупном хозяйстве. И это в эпоху «зеленой революции», которая наиболее рельефные очертания приняла как раз в Пенджабе. Обследование большой группы крупных хозяйств в штате, проведенное в конце 60-х годов Ашокой Рудра, выявило, например, такие соотношения между натуральной и денежной частями заработной платы, выплачиваемой сезонным батракам [210а, с. А-90]:

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Удельный вес натуральной платы, %
20—25	61,9
25—30	54,9
30—40	53,3
40—50	61,4
50—75	51,6
75—100	28,2
100—150	37,6
150 и более	34,9
Всего . . .	50,8

Тот факт, что только хозяйства с землепользованием 75 акров и более (т. е. очень крупные по индийским стандартам) активно замещали натуральную плату денежной, в большой степени связан, очевидно, с их переходом к качественно новому типу производства, основывающемуся, в частности, на массовом использовании труда постоянных рабочих: если в группах с землепользованием 20—75 акров число сезонных батраков на хозяйство составляло 1,1—2,0, то в хозяйствах с площадью 75 акров и более — 3,6—5,7. В совокупности все эти явления отражают большую капиталистическую зрелость таких хозяйств.

В целом, однако, ясно, что сама длительность процесса отмирания условий для существования натуральной заработной платы во многом зависит от того, насколько интенсивно происходит процесс разложения мелкого производства натурального типа и превращения его в товарное хозяйство, насколько сильно депрессивное социальное окружение (докапиталистическая земельная собственность, ростовщичество, монополия купеческого капитала, относительное перенаселение и т. д.) противодействуют ему.

Как отмечалось, основная тенденция в оплате сельскохозяйственных рабочих состоит в замещении натуральной платы денежной. За последние столетия в этой области произошел существенный сдвиг. Например, обобщая данные о формах оплаты сельскохозяйственных рабочих в ряде провинций Индии за период с 1873—1875 гг. по 1901—1903 гг., «Имперский газетир Индии» отмечает: «Что касается сельскохозяйственных рабочих, система натуральной оплаты все еще широко преобладает. Денежная плата, вообще говоря, пока обычно выплачивается лишь в окрестностях городов или промышленных поселений и крупными нанимателями труда в промышленности» [цит. по: 135, с. 49]. Обследование же 1950/51 г. показало, что «денежная плата в большой степени заменила натуральную» [135, с. 49].

И здесь мы подошли к одному из наиболее интересных пунктов проблемы. Оказывается, что всеобщий процесс замещения натуральных отношений в оплате рабочей силы денежными отнюдь не идет по прямой линии, а, напротив, сопровождается в отдельные исторические периоды (и даже годы) «попятными» движениями, т. е. временным ростом натуральной платы за счет денежной. Например, как указывалось выше, соотношение между натуральной и денежной формами заработной платы сезонных рабочих в 1956/57 г. по сравнению с 1950/51 г. заметно изменилось в пользу первой. Приведенные в табл. 20 данные по штату Уттар Прадеш показывают, что резкие изменения в степени распространенности денежной и натуральной форм заработной платы могут происходить на протяжении очень ко-

роткого времени — каких-нибудь двух лет. Можно, следовательно, констатировать присутствие в сфере сельскохозяйственного производства определенных экономических стимуляторов, побуждающих (или вынуждающих) многочисленные группы производителей «маневрировать» с выплатой какой-то части фонда заработной платы, превращая ее из денежной в натуральную и наоборот. Очевидно, что способность к подобному «маневру» предполагает определенную связь хозяйства с товарной экономикой, с рынком, хотя непосредственный результат этой связи может выступать в натуральном облике.

Все рассмотренные факты наводят на мысль, что под единообразной внешней оболочкой («натуральная заработная плата») скрываются виды платы, которые могут быть отнесены к различным политэкономическим категориям. Один из этих видов есть результат, по существу, натурального обмена между сельскохозяйственным рабочим и потребителем его рабочей силы; другой обладает характерными чертами меновой стоимости, и в этом качестве можно рассматривать его как превращенную форму денежной заработной платы. Нужно, однако, отметить, что между этими видами платы нет четко очерченного рубежа (и это характерно для явления, находящегося в стадии становления), скорее можно в данном случае сказать о «полюсах тяготения», в орбиту которых попадает та или другая часть продукта, выступающего в форме «натуральной заработной платы».

Было бы упрощением считать, что межевая линия, разделяющая очаги распространения того или иного типа натуральной платы, непременно совпадает с межукладной границей. Не говоря уже о том, что последняя еще не обозначилась четко, необходимо подчеркнуть, что сама эволюция мелкого производства в уклад мелких товаропроизводителей, означающая рост зависимости воспроизводства хозяйства от рынка, вызывает и постепенное превращение части натуральной заработной платы в меновую стоимость. В формирующемся капиталистическом укладе натуральная заработная плата сельскохозяйственных рабочих в гораздо большей степени выступает в виде меновой стоимости.

Экономические пружины, которые на тот или другой исторический период (или даже отдельно взятый год) определяют величину «пульсирующей переменной» — фонда заработной платы, выплачиваемой в натуре и обладающей чертами меновой стоимости, — это прежде всего условия рыночной реализации результатов производства. Дело в том, что в вопросе о форме выплаты заработной платы интересы нанимателей труда и рабочих обычно противоположны:

в периоды повышения рыночных цен на произведенную продукцию хозяева, имеющие возможность выбора формы оплаты привлекаемого ими чужого труда, как правило, стремятся выплачивать заработную плату в денежной форме, тогда как рабочие предпочитают получать плату натурой; в периоды понижения цен интересы рабочих и потребителей их труда меняются в обратном направлении. Происходит это в результате того, что движение заработной платы не совпадает (и не может автоматически совпадать) с движением товарных цен: ставки заработной платы — величины значительно более устойчивые, чем цены. Поэтому при повышении цен отставание роста ставок денежной платы приводит к тому, что в выплачиваемом рабочим фонде денежной платы представлена меньшая масса потребительных стоимостей, чем это было ранее; напротив, при падении цен (особенно при резком их понижении — во время кризисов и т. д.) в денежной заработной плате, если она выплачивается по ставкам предшествующего периода, представлена возросшая (иногда весьма существенно) масса потребительных стоимостей. Однако в борьбе за пропорции распределения через механизм рынка вновь создаваемой стоимости поражение терпит, как правило, слабейшая сторона, именно рабочий, а не его наниматель. Путем простого превращения заработной платы в денежную форму в период роста цен последний присваивает часть фонда реальной заработной платы рабочего, в период же падения товарных цен он страхует себя от «потерь» выплатой рабочему натуральной платы<sup>12</sup>.

Если иллюстрировать эту закономерность примерами из недавнего прошлого стран Индостана, можно упомянуть, что довольно крупный сдвиг в сторону замещения сложившейся системы денежной платы в сельском хозяйстве натуральной произошел в период мирового экономического кризиса конца 20-х — первой половины 30-х годов. Напротив, в годы второй мировой войны и первые послевоенные годы, когда острая нехватка продовольственных ресурсов вызвала стремительное инфляционное взвинчивание номинальных товарных цен, выявилась тенденция к интенсивному замещению натуральной платы денежной. Как показало одно из обследований сельскохозяйственного труда в Соединенных провинциях (ныне штат Уттар Прадеш), с 1934 по 1939 г., т. е. за период, когда после кризисных лет произошло очень медленное и постепенное повышение товарных цен, отношение числа деревень, в которых выплачивалась только натуральная плата, к общему числу деревень, выплачивавших денежную плату, сократилось с 53,5 до 46,4%, но уже в конце следующего пятилетия (1944 г.) этот показатель упал до 29% [135, с. 49]. (Разумеется, эти сдвиги в опреде-

ленной мере отражали и естественный процесс разложения натуральной экономики, а не только интенсивность превращения в денежную форму части натуральной заработной платы, уже обладавшей чертами меновой стоимости.) Касаясь периода военных лет, отчет о втором всеиндийском обследовании сельскохозяйственных рабочих свидетельствует: «Во время второй мировой войны, когда были введены заготовки зерна и карточная система, рабочие, как общее правило, настаивали на выплате им заработной платы натурой, тогда как наниматели труда предпочитали выплачивать ее деньгами» [137, с. 40]. В итоге сфера влияния денежной системы оплаты сельскохозяйственного труда заметно расширилась.

Отмеченная закономерность, определяющая форму, в которой выплачивается заработная плата рабочим, действует далеко не прямолинейно. В иных случаях она проявляется в искаженном виде. Нехватка денежных ресурсов для осуществления воспроизводства у значительной массы крестьян-хозяев бывает достаточно значительной для того, чтобы в отдельные периоды вызвать такое внешне парадоксальное явление, как рост натурального фонда заработной платы при повышающихся ценах. Вот, например, как характеризуются причины увеличения в Индии удельного веса натуральной оплаты в 1956/57 г. по сравнению с 1950/51 г.: «В первой половине 1955/56 г., вскоре после уборки урожая, когда земледельцы расставались со своим зерном, произошло общее падение цен. Впоследствии, однако, цены резко поднялись. Ввиду этого спурта цен фермеры, естественно, стали более осмотрительны в сезон 1956/57 г.; они стремились придержать свои запасы продукции в ранний период сезона в надежде, что опыт предыдущих лет повторится снова... Скудость денежных ресурсов у фермеров, их стремление, принявшее общий характер, ожидать более высоких цен для сбыта своей продукции... и более высокий уровень производства, возможно, и побудили фермеров расплачиваться со своими рабочими скорее натурой, чем деньгами» [137, с. 108].

До сих пор речь шла о метаморфозах заработной платы, подверженной непосредственному регулируемому влиянию рынка. Какие же факторы определяют движение заработной платы сельскохозяйственных рабочих в структурах, еще в огромной степени базирующихся на натуральных отношениях? В подобных структурах заработная плата, в основной массе своей натуральная, отличается гигантским разнообразием форм и величин, порожденным различными особенностями, в том числе случайными, обстоятельствами (включая, конечно, такие, как влияние традиционных институтов). Но иначе и быть не может в натуральных хозяйствах, социаль-

но-экономические связи которых еще не вышли (либо вышли весьма незначительно) за пределы средневекового уклада жизни, за рамки узкого деревенского мирка.

Возьмем, например, восточные территории штата Уттар Прадеш, где, согласно материалам обследования, проведенного Р. Ш. Шриваства в середине 50-х годов, «выплата натуральной платы за выполнение различных сельскохозяйственных операций составляет основной способ оплаты труда в большинстве деревень» [219а, с. 59]. Здесь обилие видов натуральной платы не поддается учету. «Платежи в натуре, вроде таких, как горшочек „шарбата“ (подсахаренный напиток.— В. Р.), четверть сира (1 сир = 933 г.— В. Р.) „чхабена“ (высушенное зерно.— В. Р.), полсира „сатту“ (сечка высушенного зерна, часто в смеси с горохом.— В. Р.), столь многочисленны и разнообразны, что трудно точно установить их денежную цену. Они изменяются в зависимости от характера работы, от местности к местности, от земледельца к земледельцу и от рабочего к рабочему» [219а, с. 55]. Фантастическим «разнобоем» отличается и каждый отдельный вид натуральной платы. Например, расчеты с рабочими за уборку урожая во многих районах Восточного Уттар Прадеша наниматели осуществляли корзинами зерна, но корзина корзине рознь: ее размеры «у всех земледельцев разные» [219а, с. 60]. И тем не менее Р. Ш. Шриваства сделал попытку определить абсолютную величину заработной платы, выплачиваемой рабочим во всех ее формах и видах.

По его расчетам, рабочий-мужчина, оплачиваемый по-денно, в различных округах Восточного Уттар Прадеша получал в 1955/56 г. на разных сельскохозяйственных работах за один рабочий день натурой или деньгами следующую сумму (в рупиях) [219а, с. 57]:

	Пахота	Полив	Посев, прополка, трансплантация	Жатва
Варанаси . . .	0,5	0,56	0,53	0,56
Джаунпур . . .	0,5	0,5	0,5	0,5
Мирзапур . . .	0,75	0,37	0,25	0,31
Деория . . . .	0,87	0,87	0,28	0,87
Басти . . . . .	1,5	0,5	0,31	0,87

Каждому округу свойственна неповторимая индивидуальность в уровнях ставок заработной платы. Предельно унифицированные в Варанаси и Джаунпуре, они существенно разнятся в прочих округах. Колебания же величин ставок заработной платы за один и тот же вид сельскохозяйственных работ по округам необыкновенно велики (диапазон



колебаний — до 300%). Ставки заработной платы сельскохозяйственных рабочих Восточного Уттар Прадеша — самые низкие в штате<sup>13</sup>. Знаменательно, однако, что в двух наиболее отсталых округах — Деория и Басти — они были в целом наиболее высокими в районе.

Подобный «разброс» могла дать именно натуральная экономика, где размеры заработной платы определяются не всеобщими экономическими законами, а характерными для того или иного замкнутого мира исторически сложившимися нормами возмещения затрат чужого труда и прочими лишь ему свойственными случайными обстоятельствами. Тем не менее и в этих натуральных системах, весьма слабо интегрированных с «внешним миром», постепенно формируется универсальный механизм, регулирующий уровень заработной платы. Этот механизм — динамика спроса на труд и его предложения. И он начинает действовать тем сильнее, чем больше растет подвижность неимущего населения.

В Восточном Уттар Прадеше «законы предложения и спроса на труд определяют количество и качество зерна, выплачиваемого рабочим. Если рабочие обладают относительно прочной позицией при заключении сделки по найму, они сами решают, зерно какой категории они хотят получить, и земледельцу приходится уступить им. С другой стороны, если обстоятельства не благоприятствуют рабочим, они вынуждены довольствоваться тем зерном, какое им дают», при этом наниматели во всех случаях нещадно обманывают «доверчивых, несведущих и беспомощных рабочих», применяя «фальшивые весы при взвешивании причитающегося им продукта». «При расчетах за работы по жатве урожая единицей измерения заработной платы служит сноп. За каждый установленный скирд из шестнадцати снопов жнец получает в среднем один сноп... обычно называемый „пулия“. В одном „пулии“ содержится зерна в два-три раза больше, чем в остальных снопах. Размеры „пулии“ увеличиваются при недостатке труда и сокращаются при его избытке» [219а, с. 59, 60].

Своеобразие ситуации состоит, следовательно, в том, что вновь возникающий механизм, регулирующий уровень заработной платы сельскохозяйственных рабочих, функционирует в рамках натуральной экономики и на ее базисе, его действие как бы наслаивается на влияние традиционных детерминантов заработной платы, не устраняя их. В результате роста аграрного перенаселения, обуславливающего все большее превышение предложения труда над спросом на него, взаимодействие «старых» и «новых» регуляторов заработной платы в рамках натуральной экономики гораздо чаще ведет к понижению ставок платы, чем к их повышению (подробнее см. § 4 гл. IV).

\* \* \*

Как же изменялась структура фонда средств существования сельскохозяйственного населения в целом? Сказать, что постепенное замещение натуральных отношений денежными образует генеральную линию процесса воспроизводства средств существования, было бы несколько упрощенно. Во-первых, в специфической обстановке развивающихся стран, отличающейся от «классических» образцов, учет качественного момента этого процесса (прежде всего того, в какой степени он обуславливается ростом дальнейшего общественного разделения труда) приобретает особо важное значение. Во-вторых, анализ динамики зависимости фонда личного потребления от рыночного обмена у различных групп сельскохозяйственного населения показал нам наличие двух прямо противоположных тенденций: в то время как у одной группы (многочисленные слои непосредственных производителей-хозяев) происходит большая натурализация фонда личного потребления, другая группа (сельскохозяйственные рабочие и родственные им категории сельского населения), напротив, в большей степени сбрасывает натуральную оболочку, скрывающую формирование ее фонда жизненных средств, в большей степени включается в рыночный обмен; при изменении рыночных условий указанные тенденции в отношении каждой из этих групп начинают действовать в обратном направлении. Естественно, и этот фактор должен быть учтен при изучении метаморфоз, которые претерпевает фонд жизненных средств, особенно его продовольственный компонент.

По Индии довольно любопытную картину изменений в соотношении натуральной и товарной частей продовольствия, потребляемого в сельской местности, дают материалы Национальных выборочных обследований. Согласно этим материалам [167, с. 8, 13; 177, с. 35; 179, с. 36], фонд продовольственного потребления, воспроизведенный в натуральной форме, в сельских районах Индии составлял в общей массе соответствующих потребляемых продуктов (в %):

	1951 г.	1952 г.	1959/60 г.	1960/61 г.
Зерновые . . . . .	64,8	72,6	51,9	42,2
Бобовые . . . . .	60,9	66,5	44,8	43,2

Заранее нужно оговорить, что показатели, взятые по весьма незначительному числу семей<sup>14</sup>, конечно, не могут претендовать на статистически точное отражение сдвига в такой огромной стране, как Индия, где только в сельских местностях проживало в начале 60-х годов 69 млн. семей. Кроме того, приведенные данные не вполне сопоставимы.

Прежде всего сказываются результаты отбора для об-

следования социально различных групп населения. Например, если судить по сведениям о среднем числе членов семьи<sup>15</sup>, то в 1960/61 г. по сравнению с 1959/60 г. среди обследованного населения оказалось заметно больше бедных семей, которые в приобретении продовольствия значительно сильнее зависят от рынка, чем состоятельные группы, и именно этим можно объяснить столь значительное сокращение показателя натурального продовольственного потребления.

Но, возможно, более серьезным фактором, искажившим общую картину сдвига, было изменение методики обследований. В ранних обследованиях показатели касаются всей той массы продукта, которую деревенские дворы получают в натуре из всех источников и потребляют; напротив, в поздних обследованиях фиксируется только показатель натурального потребления дворов за счет собственного производства. Иначе говоря, в первом случае учитывается натуральное потребление и производителей, ведущих хозяйство, и сельскохозяйственных рабочих и ремесленников, получающих свою заработную плату в натуральной форме. Во втором случае мы имеем дело только с потреблением сельскими хозяевами своего продукта и сельскохозяйственными рабочими дохода, получаемого в натуральной форме с обрабатываемых ими клочков земли. Между тем общая масса продукта, поступающего в натуральной форме к рабочим и ремесленникам и обращаемого в основном на личное потребление, довольно значительна. Например, в предвоенные годы (1936/37—1938/39) натуральные выплаты сельскохозяйственным рабочим и ремесленникам составляли 22% всей массы риса, оставленной деревней для личного потребления [39, с. 418—419]. В 1959/60 г., согласно данным 15-го Национального выборочного обследования, доля урожая риса, выплаченная сельскохозяйственным рабочим и ремесленникам в натуральной форме, составляла не менее 13,5% общего количества риса, сохраненного хозяевами для собственного потребления и оплаты чужого труда (фактически же она была больше, так как из зафиксированного обследованием «наличного запаса» риса, расходуемого, как правило, на содержание семьи производителя, некоторая часть попадает на рынок). Если же взять весь фонд зерна, минуя сферу рынка и поступающий в потребление семей хозяев, с одной стороны, и сельскохозяйственных рабочих и ремесленников — с другой, то на долю последних приходилось не менее 13,3% этого фонда (возможно, заметно более 15%) [подсчитано по: 177а, с. 14—17, 34—35].

Таким образом, чтобы сделать приведенные показатели сопоставимыми, в них нужно внести соответствующие коррективы. Принимаем в отношении обследований 1951 и

1952 гг., что на натуральную оплату рабочим и ремесленникам приходилось либо 22%, либо 15% всего зерна, сохраненного деревней для личного потребления; тогда получим следующую примерную картину движения зернового фонда, воспроизводимого в натуральной форме и поступающего в потребление деревни, минуя всякий обмен (в % к общему фонду зернового потребления):

1951 г.	1952 г.	1959,60 г.	1960,61 г.
50,5—55,1	55,6—61,7	51,9	42,2

Для характеристики происходящего сдвига важное значение имеет, однако, вопрос о том, каким типом денежных отношений замещаются натуральные отношения в приобретении и потреблении деревней фонда жизненных средств.

В общем сдвиге находят отражение несколько параллельных процессов. Покупательный сектор деревни, представленный многочисленными продавцами рабочей силы, под воздействием повысившихся цен на сельскохозяйственную продукцию (с середины 50-х годов), очевидно, некоторыми новыми своими подразделениями прошел «чистилище» и вступил в «рай» чистых денежных отношений. Можно считать, что данная тенденция стала действовать более интенсивно со второй половины 60-х годов, когда цены на сельскохозяйственные товары стали быстро расти, причем опережающими темпами по отношению к ценам на промышленные товары. Одно из обследований социально-экономических результатов «зеленой революции», которая стала развиваться в этот же период, показало, что ввиду повышения цен номинальные ставки заработной платы сельскохозяйственных рабочих возросли, однако «рабочим обычно удается лишь в малой мере увеличить реальный доход, а в некоторых случаях они сообщают о его сокращении. Свою главную надежду в равной степени воспользоваться плодами введения новой технологии они видят в том, чтобы сохранить традиционную систему оплаты их труда из доли урожая по всем основным видам сельскохозяйственных работ... Однако землевладельцы, установив, что их собственные экономические интересы заключаются в превращении всех форм натуральной платы в денежную, объявляют традиционную систему эксплуататорской и стремятся распространить денежную систему оплаты на все виды полевых работ» [129а, № 13, с. 12].

Что касается мелкого производства, то здесь тенденции к натурализации фонда средств существования под влиянием повысившихся цен противостояла контртенденция в виде воздействия докапиталистической эксплуатации, принуждав-

шей мелкого производителя выбрасывать на рынок часть необходимых жизненных средств. Всего лишь за одно десятилетие (1951/52—1961/62) сельскохозяйственная задолженность только по частному (как увидим ниже, в подавляющей массе ростовщическому) кредиту возросла не менее чем в 1,5 раза. По-видимому, это обстоятельство и сыграло основную роль в некотором сокращении потребления продовольствия за счет собственного производства в индийской деревне к началу 60-х годов, вызвав рост удельного веса рыночных закупок продовольствия мелкими производителями. Однако со второй половины 60-х годов, когда значительно выросшие номинальные цены смогли в известной степени снять гнетущую тяжесть ростовщической задолженности, в мелком производстве, очевидно, вновь начался процесс натурализации фонда продовольственного потребления.

### ГЛАВА III

#### РЫНОК И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Вовлечение аграрной экономики в сферу товарных отношений и рынка означает образование принципиально нового типа общественно-экономических связей в деревне, знаменующего постепенное развитие процесса интеграции ранее изолированных, «в себе» существующих экономических комплексов с единой общенациональной хозяйственной системой. Но на какой социальной основе эта интеграция происходит, т. е. каково в целом соотношение между различными подразделениями связей, порождаемых ростом экономики меновых стоимостей? И насколько глубоко данный процесс охватил аграрную экономику, взятую в целом, т. е. какова стадия этой интеграции?

Составить себе представление об этих явлениях в их целостности можно лишь путем анализа движения всего (т. е. взятого в полном объеме) товарного продукта, поскольку именно в этом движении в концентрированном виде отражены качественные и количественные характеристики указанных связей.

#### *1. Потребление товарного продукта в воспроизводственном процессе земледельческих хозяйств*

К сожалению, относительно степени перехода сельского хозяйства Индии от натуральных отношений в сфере воспроизводства к отношениям товарно-денежным нет точных общенациональных данных. Имеющиеся сводные данные об удельном весе денежных расходов хозяйств касаются лишь отдельных районов страны. Но и они представляют большой интерес. Поэтому ниже мы воспроизводим такие данные, полученные в ходе обследований, которые были проведены бывшим Министерством продовольствия и сельского хозяйства во второй половине 50-х годов в шести районах Индии,

резко различающихся по своим социально-экономическим и природно-географическим условиям (табл. 21).

Чтобы оценить степень полезности этих данных, то, насколько точно они отражают действительное положение вещей, нужно сделать несколько замечаний по поводу способа их получения. Следуя методологии, принятой буржуазной экономической наукой, индийская статистика в фактические производственные затраты включает ряд непроизводственных расходов — реальных и мнимых. К ним относятся земельный налог, различные варианты ренты (рента, действительно выплачиваемая частному земельному собственнику; рента, начисляемая на собственные земли, обычно по ставкам, господствующим на рынке аренд, т. е. не существующая в действительности), процент на «собственный капитал» (в нем отражена столь обычная для капиталиста калькуляция дохода, который мог бы быть получен в случае, если собственность — капитал в виде средств производства и иного имущества — была бы продана во временное пользование, и этот процент при учете прибыли фиксируется не иначе как в статье расходов). Все эти расходы — мнимые и действительные — были изъяты нами из общей суммы производственных затрат. Соответственно из общей суммы производственных денежных расходов были исключены денежные суммы, затраченные на уплату земельного налога и денежной арендной платы. На базе этих измененных исходных данных для четырех районов были получены процентные отношения по группам хозяйств и по району в целом (графа «Всего»). Для двух районов (округа Махараштры и Уттар Прадеша) соответствующих расчетов по группам не удалось сделать (за отсутствием полных рядов исходных данных). Такая возможность, однако, имелась в отношении района в целом (см. показатель в знаменателе в графе «Всего»). При этом для расчетов по округам Махараштры, где в 1956/57 г. под денежной арендой находилось 17% всей земли, а под натуральной — 14%, было принято, что массы выплачиваемой денежной и натуральной ренты соотносятся в пропорции 50:50.

Ограниченность групповых и указанных итоговых порайонных данных состоит в том, что: а) затраты труда семейных работников фиксируются только в натуральных показателях (хотя по чужому труду учитываются как натуральные, так и денежные затраты); б) в натуре регистрируется и вся амортизация (хотя расходы на содержание скота учитываются и в натуральной и денежной форме). Поэтому там, где представлялось возможным, для расчета удельного веса денежных расходов на рабочую силу семейных работников использовались пропорции распада на натуральную и денежную части всего фонда личного потребления семьи (райо-

Таблица 21

Денежные расходы в текущих затратах на воспроизводство в земледельческих хозяйствах в различных районах Индии\*, %

	Махараштра: Акола и Амраоти (1955/56—1956/57 гг.)				Анхра Прадеш: Западный Годавари (1957/58 г.)***				Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана (1954/55—1956/57 гг.)			
	Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы**	Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы	Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы
Менее 5	24,1	3,2	71,1	26,4	3,5	49,5	1,25 и менее	32,5	7,9	31,7		
5—10	14,4	4,8	64,0	20,9	7,1	56,3	1,25—2,5	26,1	16,7	32,6		
10—15	10,6	6,1	60,8	25,8	17,4	52,4	2,5—3,75	16,1	17,4	31,5		
15—20	14,4	11,4	55,6	6,5	7,2	52,4	3,75—5	10,7	16,4	26,8		
20—30	14,7	16,1	51,5	8,4	13,6	43,8	5—7,5	9,2	19,5	28,8		
30—40	6,5	10,3	51,4	4,7	10,8	37,9	7,5—10	2,8	8,7	26,6		
40—50	5,9	11,9	57,5	2,8	9,0	53,4	10—15	1,8	8,1	35,9		
50 и более	9,4	36,2	58,6	4,5	31,4	75,0	Более 15	0,8	5,3	33,3		
Всего...	100,0	100,0	57,2 / 50,7	100,0	100,0	47,6	100,0	100,0	100,0	30,6		
Всего (уточненная оценка)...			62,5			56,2				52,7		

Мадрас: Салем и Коимбатур (1956/57 г.)				Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар (1954/56—1956/57 гг.)				Орисса: Самбалпур (1958/59 г.)			
Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы	Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы****	Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Хозяйства	Земельная площадь	Денежные расходы
Менее 2,5	22,9	5,2	24,2	Менее 2,5	9,0	1,5	25,2(15,1)	2,5 и менее	28,0	6,9	9,5
2,5—5	29,7	16,1	23,8	2,5—5	23,8	10,0	26,9(18,5)	2,5—5	32,0	19,3	7,5
5—7,5	19,3	17,5	30,6	5—7,5	18,5	12,5	28,2(20,3)	5—10	27,0	32,4	4,0
7,5—10	9,5	12,6	29,2	7,5—10	16,5	15,5	26,3(19,1)	10—15	6,0	13,4	7,6
10—15	10,4	19,4	20,8	10—15	16,8	22,2	26,5(20,7)	Более 15	7,0	28,0	4,7
15—20	3,5	9,2	31,9	15—20	8,0	14,9	27,0(20,3)				
20—25	3,0	10,0	22,0	20—25	3,7	9,2	26,7(23,6)				
25 и более	1,7	10,0	37,2	25 и более	3,7	14,2	27,7(23,6)				
Всего . . .	100,0	100,0	26,9		100,0	100,0	26,9(20,5) 23,9(19,1)		100,0	100,0	6,0
Всего (уточненная оценка) . . .			37,5				(34,3)				19,1

\* Составлено и подсчитано по: 232, с. 7, 39; 240, с. 17, 87, 92, 104; 242, с. 22, 24, 62, 191; 233, с. 11, 58, 59, 68; 239, с. 25, 70, 218; 237, с. 8, 31, 119.

\*\* За 1956/57 г.

\*\*\* Данные касаются только зоны производства риса.

\*\*\*\* Без скобок—за 1956/57 г., в скобках—за 1954/55 г.

ны Ориссы, Западной Бенгалии, Уттар Прадеша в 1954/55 г., причем по Уттар Прадешу из расчетов исключены суммы затрат на судебные тяжбы и соблюдение обрядов, а по Западной Бенгалии использованы показатели только фонда продовольственного потребления). В остальных случаях мы использовали стандартную пропорцию 50:50, с достаточной степенью вероятности способную отразить действительное положение вещей в рассматриваемых районах<sup>1</sup>. Та же самая пропорция денежных затрат была принята и в отношении амортизации инвентаря и скота, причем там, где невозможно было получить исходные данные об общей сумме амортизации скота (районы Ориссы, Мадраса, Махараштры), принимался стандартный показатель в 10% (от общей суммы расходов на содержание и амортизацию скота). Полученные итоги представлены в графе «Всего (уточненная оценка)». Эти итоги также касаются лишь района в целом. И они существенно больше и полнее отражают истинную ситуацию.

Показатели по группам в этом смысле менее ценны, но и они достаточно интересны, поскольку, составленные в каждом случае по единому методу, они помогут нам впоследствии установить различия между группами хозяйств.

*Межрайонные различия и общенациональные оценки.* Данные по разным районам, касающиеся одного и того же периода, свидетельствуют о крайне резких порайонных различиях в уровнях товаризации воспроизводственного процесса. Следовательно, еще до рассмотрения сдвигов в земельной собственности и других социальных условиях производства можно констатировать, что процесс выделения товаропроизводителя из низших укладов отличается в Индии огромной межрайонной неравномерностью.

Вполне вероятно, что интенсивное подчинение всей хозяйственной системы в Видарбхе (округа Акола и Амраоти) специфическим условиям возделывания технической культуры (в данном случае хлопка) сообщило большой импульс всей эволюции воспроизводственного процесса в сторону товарно-денежных отношений. Напротив, в типично зернопроизводящих районах мы видим широкий спектр уровней потребления товарного продукта в земледельческом воспроизводстве. Можно сравнить в этой связи показатели по представленным в таблице округам Западный Годавари, Хугли и 24 Паргана и Самбалпур, которые входят в восточный рисо-сеющий пояс. Очевидно, что порайонная неравномерность формирования товаропроизводителя характерна и для зернопроизводящих областей.

Как видно из табл. 21, диапазон межрайонных перепадов уровней товаризации, если учесть все элементы воспроизводства, чрезвычайно широк: он колеблется от менее чем одной пятой (в Ориссе) до более чем трех пятых (в Видарбхе). Для того чтобы оценить общеиндийский уровень товариза-

ции воспроизводственного процесса, целесообразно, по-видимому, прежде всего выяснить, в какой степени к нему приложимы эти крайние показатели или, точнее, к какой величине с наибольшей вероятностью приближается общенациональный показатель — к одной пятой или трем пятым.

Относительно высокоразвитые районы типа Видарбхи или Западного Годавари занимали в индийской деревне в целом положение островков среди моря более отсталых областей. В самом деле, если взять размеры производственных затрат, приходящихся на одно хозяйство, то, согласно обследованиям Резервного банка Индии, в 1951/52 г. в некоторых из указанных в таблице округов они составляли: в Коимбатуре — 1748 рупий, Аколе — 1510, Западном Годавари — 914, Мируте — 496, в Самбалпуре — 336 рупий [43, с. 850—851]<sup>2</sup>.

В числе обследованных по одинаковой программе 75 округов (из 302 имевшихся в то время) Акола занимала по размерам средних производственных затрат второе, а Западный Годавари — восьмое место (вместе с Коимбатуром, занимавшим первое место, оба округа входили в группу из 18 округов со средними производственными расходами на хозяйство более 700 рупий). Напротив, Самбалпур находился в группе из 38 округов, где аналогичные затраты были менее 400 рупий, а округ Мирут занимал лишь тринадцатое место в группе из 19 округов со средними производственными расходами на хозяйство от 400 до 700 рупий.

Если исключить округ Коимбатур, мы видим, что существует прямая зависимость между размерами производственных расходов, осуществляемых средней производственной единицей — хозяйством в районе, — и уровнем потребления товарного продукта в воспроизводственном процессе района. И это закономерно, ибо при прочих равных условиях рост производственного потребления продукта может происходить (за определенной границей) лишь на базисе товарных отношений и обмена<sup>3</sup>.

Величину в 62,5% (показатель Видарбхи) без каких-либо натяжек можно принять за максимальный предел товаризации воспроизводства, достигнутый каким-либо крупным районом Индии во второй половине 50-х годов (за исключением, возможно, Кералы с ее многоотраслевой специализацией земледелия).

В деревенской экономике, однако, весьма часто наблюдаются отклонения от указанной закономерности: удельный вес потребления товарного продукта в воспроизводстве может быть сравнительно высоким, а уровень развития хозяйства (по показателям производительной силы труда) — чрезвычайно низким, часто гораздо ниже, чем даже в более «нату-

ральных» районах. Возникает эта диспропорция обычно потому, что такой характерный для деревни процесс, как опережающее развитие товарных отношений в воспроизводстве средств существования (по сравнению с воспроизводством средств производства), достигает громадных размеров. К областям подобного типа относится, в частности, Западная Бенгалия: например, в четырех обследованных в 1951/52 г. округах, по типу производства не отличавшихся от приведенных в табл. 21 Хугли и 24 Паргана, средние производственные затраты на хозяйство колебались в пределах 390—650 рупий [43, с. 832], т. е. были на уровне средних затрат в округе Мирут. Рост отмеченной диспропорции, очевидно, был связан помимо других причин с более ранним насильственным втягиванием экономики Бенгалии в систему товарно-денежных отношений, которое сопровождало процесс экспроприации больших масс сельскохозяйственных производителей, интенсифицируя его. Технические условия производства оставались неизменными, они медленнее подвергались товарным модификациям, напротив, фонд средств существования был в этом отношении более мобильным.

Но тенденция типа западнобенгальской в известной степени компенсируется контртенденцией, которую можно наблюдать, например, в Пенджабе. Там при более высоком общем уровне экономического развития (особенно в 60-х годах) удельный вес товарной части фонда средств существования ниже, чем в бенгальской деревне, и к тому же он отличается относительной стабильностью, причем подавляющая масса продукта, поступающего в сферу продовольственного потребления (75—80%), воспроизводится на натуральной основе (см. табл. 15, 19).

С учетом всех высказанных выше соображений на основе приведенных порайонных данных (даже делая скидку на закономерности, характерные для областей типа Западной Бенгалии) можно, по-видимому, прийти к следующему выводу: во второй половине 50-х годов примерно 30—35% всего продукта, потребляемого в воспроизводственном процессе в секторе земледельческих хозяйств Индии, опосредствовалось товарно-денежными отношениями; определенная часть из этой доли приходилась, однако, на рыночный обмен, не связанный с общественным разделением труда (этого вопроса мы касались в § 1 гл. II, а также в § 4 гл. I). Конечно, удельный вес потребляемого товарного продукта не является для какого-либо определенного периода некоей неизменной величиной. Напротив, он подвержен годовым колебаниям, которые вызываются многочисленными привходящими обстоятельствами<sup>4</sup>. Названный показатель (30—35%) и представляет собой ту величину, вокруг которой

происходят данные годовые колебания, и в этом смысле он может быть принят в качестве среднего, относительно стабильного для рассматриваемого периода.

Если мы вспомним, что даже в секторе сельскохозяйственных хозяйств до половины всего личного потребления опосредствовались товарными отношениями, можно из приведенных расчетов сделать другой важный вывод. Отличительная черта современной стадии становления товарного производства в сельском хозяйстве Индии — ярко выраженная неравномерность разложения натуральных отношений в обеих сферах воспроизводственного процесса: воспроизводство рабочей силы вырвано из тисков натурального хозяйства в гораздо большей степени, чем воспроизводство средств производства. Этим же определяется и структура потребляемого в сельском хозяйстве товарного продукта: господствующее место в нем занимает фонд жизненных средств, и это касается как развитых, так и отсталых районов.

Даже в таких районах, как Видарбха и Западный Годавари, на средства существования семей самих производителей и семей наемных рабочих приходилось соответственно 69,1 и 55,6% всего продукта, потребляемого сектором хозяйств в денежной форме, в Ориссе данный показатель был равен 72,9% (но в районах Уттар Прадеша он составлял в 1954/55 г. только 44,2%) [подсчитано по: 232, с. 38, 39; 240, с. 87, 104, 105; 237, с. 31, 119; 239, с. 70, 71]<sup>5</sup>. В остальном потребляемом товарном продукте преобладали такие статьи, как корм для скота, амортизация скота, семена, органические удобрения.

Таким образом, по крайней мере к началу 60-х годов (1) формирование рынка личного потребления в целом шло намного быстрее формирования рынка производственного потребления; (2) последний в основном втягивал продукт, воспроизведенный в самом сельскохозяйственном секторе; (3) промышленный сектор, представленный как высокоорганизованной промышленностью, так и мелким самостоятельным товарным производством, играл крайне незначительную роль на рынке производственного потребления в сельском хозяйстве, причем весьма узкий рынок на средства производства современного типа опирался, по-видимому, преимущественно на очень небольшую группу районов и хозяйств.

*Межгрупповые различия.* На основе приведенных данных можно относительно четко проследить в ряде районов более высокую степень товаризации воспроизводства в полярных группах по сравнению со средними (см. показатели по Махараштре, Андхра Прадешу, Западной Бенгалии). В некоторых развитых местностях высшая группа производителей по уровню потребления товарного продукта довольно значительно

оторвалась от всей основной массы производителей; но эта группа пока охватывает весьма небольшую часть хозяйств — 2—4% (см. показатели по Андхра Прадешу и Мадрасу). Напомним, однако, что в показателях по группам не были отражены денежные расходы на фонд личного потребления семей производителей. Если же принять во внимание, что в подавляющем большинстве районов фонд средств существования в нижних группах, особенно среди мельчайших производителей, поставляющих кадры сельскохозяйственных рабочих (наряду с многочисленными слоями бывших общинных «слуг», обычно не связанных с ведением сельскохозяйственного хозяйства), в гораздо большей степени опосредствуется денежными отношениями, чем в средних и состоятельных группах (см., например, данные по Западной Бенгалии и Ориссе в табл. 16 § 1 гл. II), то общая картина межгрупповых различий (возрастание величины товаризации по мере приближения к полярным группам) становится более ясной. Следует вместе с тем вновь подчеркнуть, что существенная доля связей мелкого и особенно мельчайшего производства с рынком приходится на тип отношений, порождаемый не общественным разделением труда, как таковым, а давлением той социальной среды, в которой это мелкое производство функционирует.

Рассмотренный вид межгрупповых различий характерен главным образом для наиболее развитых районов (где они проявляются весьма ярко).

За счет каких же элементов воспроизводства растет внутренний рынок? В работе «Развитие капитализма в России» В. И. Ленин подчеркивал: «Разложение крестьянства создает внутренний рынок для капитализма. В низшей группе это образование рынка происходит на счет предметов потребления (рынок личного потребления)... Образование и развитие крестьянской буржуазии создает рынок двояким путем: во-первых и главным образом, — на счет средств производства (рынок производительного потребления)... Во-вторых, рынок создается здесь и на счет личного потребления вследствие расширения потребностей у более состоятельных крестьян» [11, с. 174]. Это ленинское положение, характеризующее генеральное направление развития, вполне может быть применимо, по нашему мнению, и к аграрной экономике развивающихся стран, хотя конкретные, достигнутые ими на тот или иной исторический период стадии развития могут отличаться большим разнообразием.

Что касается Индии, то здесь к началу 60-х годов в верхних группах хозяйств личное потребление товарного продукта даже в достаточно развитых районах, как отмечалось, обычно значительно преобладало над производственным потреблением этого продукта, что является одним из важных

показателей относительной неразвитости технического базиса производства в сельском хозяйстве и его рынка средств производства в целом. Более того, в рассматриваемый период, по-видимому, довольно обширные территории Индии еще вообще не созрели для такого, указанного в ленинском определении, биполярного процесса формирования внутреннего рынка. Восходящая линия натурализации воспроизводственного процесса в Ориссе, где натуральные связи, особенно в высшей группе, занимают непомерно большое место в воспроизводстве, наглядно это подтверждает.

В структуре потребляемого товарного продукта главенствующее место в верхних группах даже в развитых районах занимает фонд средств существования (складывающийся из расходов на воспроизводство рабочей силы семей производителей и наемных работников). Например, в Видарбхе, где в 1956/57 г. высшая группа хозяйств (имеющих в среднем по 93,4 акра земли) была весьма многочисленной (по индийским стандартам), составляя 9,4% всех хозяйств, 53,7% товарного продукта, потребленного этой группой, ушло на воспроизводство рабочей силы и не более 14,3% было потреблено в форме таких элементов основного капитала, как инвентарь, скот, удобрения (для данного расчета принято, что вся амортизация, т. е. 100%, скота и инвентаря выступает в денежной форме; по удобрениям имеются точные данные).

Тот рыбок, который сделала индийская деревня в расширении спроса на средства производства современного типа за последнее десятилетие, несомненно, в известной степени изменил структуру рынка, формируемого за счет верхних групп хозяйств; однако вряд ли есть основания полагать, что личное потребление товарного продукта в верхних группах (исключая, однако, узкие, относительно высокоразвитые подразделения капиталистического уклада) заметно сдало свои позиции в пользу производственного потребления.

Заклученный между полярными группами слой производителей, сосредоточивающий по районам хотя и различное по удельному весу, но довольно внушительное землепользование, характеризуется в ряде случаев, как отмечалось ранее, большей натурализацией воспроизводственного процесса. Именно здесь концентрируется основная масса мелких производителей-хозяев, главной целью хозяйственной деятельности которых является воспроизводство средств существования для своих семей.

Важно здесь отметить также, что в некоторых районах мы не видим существенных межгрупповых различий в уровнях товаризации (взятой, однако, без воспроизводства рабочей силы семейных работников) либо, напротив, перепады этого уровня по группам не показывают какой-либо устойчивой

закономерности. К ним относятся районы Уттар Прадеша и Мадраса (без высшей группы). Можно, по-видимому, предположить, что в таких районах включение основной массы хозяйств в систему товарного производства происходит хотя и довольно медленно, но относительно равномерно. При этом, естественно, характер рыночных связей может изменяться от низших групп к высшим: элементы принудительных связей могут уступать место действительному использованию преимуществ общественного разделения труда.

Сами по себе межгрупповые перепады уровней товаризации процесса воспроизводства, характерные для среднего слоя производителей, объясняются рядом конкретных обстоятельств. Среди них первое место по значимости занимает фактор влияния социальной среды. Гнет докапиталистической ренты, ростовщическая эксплуатация существенно препятствуют расширению нормальных товарных связей в воспроизводственном процессе. В итоговых показателях это явление ярче всего отражено именно в данных по средним группам производителей, по сравнению с низшими группами больше связанным с возделыванием своей земли, чем с продажей своей рабочей силы. Так, в табл. 21 самый низкий уровень товаризации в Западном Годавари, опускающийся значительно ниже средней для района величины, зафиксирован в группе хозяйств с площадью 10—15 акров. Наибольшая часть землепользования этой группы приходится на аренду (целиком издольную) — 58,4% при среднем для района удельном весе арендованной земли 25,8%. Ни в одной другой группе мы не видим столь высокого удельного веса аренды. При среднем для района размере выплачиваемой ренты с акра всей хозяйственной площади 39,4 рупии данная группа отдавала с каждого акра находящейся в ее пользовании земли 96,1 рупии [240, с. 27, 87]. Хотя в районах Западной Бенгалии группы с 5—10 акрами на хозяйство в меньшей степени, чем низшие группы, зависели от аренды (в этих двух группах на аренду приходилось соответственно 28,1 и 21,8% всего землепользования при среднем для района показателе 26,8%), однако их рентные платежи в расчете на акр всей хозяйственной площади были самые высокие — 38,8 и 35,7 рупии (средний для района показатель — 23,9 рупии) [242, с. 28, 191]. И именно в тяжести рентной дани нужно искать основную причину пониженного уровня потребления товарного продукта в этих группах хозяйств.

Следовательно, сдвиг экономики в сторону производства меновых стоимостей в той мере, в какой он происходил за счет арендной системы, резко тормозил товаризацию воспроизводственного процесса в крестьянском хозяйстве и сдерживал развитие общественного разделения труда в индийской деревне.



## 2. Товарный сельскохозяйственный продукт

Оценка уровня общественного разделения труда в сельском хозяйстве развивающихся стран, сделанная по показателям потребления товарного продукта в воспроизводственном процессе, должна быть, как упоминалось выше, сопоставлена с показателями товарного выхода произведенного сельскохозяйственного продукта. Очевидно, что наложение друг на друга оценок обоюдо рода может дать три различных итога, а именно:

$$1) TP_n = TP_p; 2) TP_n < TP_p; 3) TP_n > TP_p,$$

где  $TP_n$  — товарный продукт, потребленный в ходе воспроизводства, а  $TP_p$  — товарный продукт, реализованный на рынке как часть результата производства.

Эти три формулы как раз и отражают три возможных варианта изменений в перераспределении ресурсов между сферой собственно сельскохозяйственного производства и прочими сферами производства и потребления. Вариант 1 означает, что движение продукта на рынок из сельскохозяйственного производства полностью компенсируется обратным притоком продукта (как сельскохозяйственного, так и промышленного) в это производство с рынка. Изменения в перераспределении ресурсов здесь равны нулю. Вариант 2, напротив, означает чистый отток ресурсов из сельскохозяйственного производства (реализуется на рынке продукта больше, чем поступает с рынка в следующий цикл воспроизводственного процесса); и именно эта модель универсальна для сельского хозяйства развивающихся стран Азии. Вариант 3 предполагает чистый приток ресурсов в сельское хозяйство из сельскохозяйственных сфер. Здесь можно представить себе, например, такой случай, когда государство в результате обострившегося кризиса производительных сил в сельском хозяйстве, для того чтобы поднять отрасль, в течение какого-то периода осуществляет по значительно сниженным ценам (гораздо ниже цен производства) массивные поставки в деревню удобрений, машин и другого инвентаря, электроэнергии, воды и т. п., не изменяя сложившегося уровня цен на сельскохозяйственную продукцию; субсидируемая стоимостная разница покрывается частью цены продукта, произведенного в несельскохозяйственных секторах, причем предварительно она аккумулируется, например через налоговую систему, в руках государства. В этом случае вместе с увеличивающейся массой товарных ресурсов, входящих в производительное потребление, поднимается и их удельный вес, но повышение товарного выхода продукта совсем не обязательно «идет в ногу» с увеличением притока товарных ресур-

сов со стороны, в «восстановительный» период гораздо более вероятно его отставание.

Нас интересует прежде всего второй, т. е. типичный, вариант развития. В сельском хозяйстве Индии, как мы видели на материалах § 1 настоящей главы, товарный продукт, потребляемый в воспроизводственном процессе, по очень приблизительной оценке, составляет 30—35% всего потребляемого в этом процессе продукта. По товарному выходу сельскохозяйственного продукта мы располагаем обстоятельными общенациональными оценками, сделанными Резервным банком на базе полевых обследований, охватывающих десятки тысяч семей во всех районах страны<sup>6</sup>. Согласно оценке, касающейся 1951/52 г., «земледелец» продает «около 35% всего своего продукта», еще 15% продукта он выплачивает натурой в виде заработной платы и земельной ренты [45, с. 23]. На базе этих сведений о натуральных платежах индийский ученый С. Дж. Патель интересным методом расчета (с привлечением данных о фонде натуральной заработной платы сельскохозяйственных рабочих) установил, что натуральная земельная рента в 1950/51 г. достигала 5,1 млрд. рупий, ее доля во всем выплачиваемом натурой продукте составляла 70,8% [373, с. 73, 74]. Это означает, что натуральная рента поглощала 10,6% валового продукта растениеводства Индии. Конечно, не вся эта рента попадала на рынок, часть ее потреблялась в натуре самими землевладельцами; однако наибольшая часть обращалась в товар и реализовывалась на рынке.

В итоге сельскохозяйственный продукт, поступавший на рынок, по-видимому, превышал 40% всего продукта, хотя и был ниже 46% (35% продукта, проданного самими земледельцами, плюс 10,6% продукта, изъятого у них в виде натуральной земельной ренты).

Индийский социолог Дхарм Нарайн, в прошлом сотрудник Института экономического роста, на основе обстоятельного аналитического сопоставления широкого комплекса общенациональных данных установил применительно к 1950/51 г., что сами сельскохозяйственные производители продавали на рынке, согласно одному методу расчета, 21,5%, а другому — 33,4% валового продукта земледелия [371, с. 35]. Вторая оценка Д. Нарайна весьма близка к указанной выше оценке Резервного банка.

Можно, следовательно, констатировать, что между массой товарного продукта, входящей в производительное и личное потребление сектора земледельческих хозяйств, и массой производимого этим сектором продукта, которая в конечном итоге поступает на рынок, существовал значительный разрыв.

То же самое явление наблюдается и в 60-х годах. Фундаментальное обследование, проведенное тогда Резервным

банком Индии, показало, что в 1961/62 г. товарный продукт растениеводства, реализованный на рынке самими производителями, составлял 33,9% [48, с. 4], т. е. характеризовался примерно тем же показателем, что и в начале 50-х годов. Но удельный вес фактической массы продукции растениеводства, поступавшей на рынок, значительно превосходил эту величину. Насколько же велика была разница между обоими показателями?

Оценки поступающей на рынок различной продукции растениеводства, сделанные на основе специальных обследований рынка сбыта Министерством продовольствия и сельского хозяйства Индии (его Отделом по сбыту сельскохозяйственной продукции), а также Плановой комиссией Индии (ее Отделом перспективного планирования), позволяют примерно определить как отраслевую структуру реализуемого на рынке продукта, так и его удельный вес в валовом продукте растениеводства (табл. 22).

Как следует из данных табл. 22, и в 60-х годах масса земледельческой продукции, реализуемая на рынке, значительно превосходила массу продукта, доставляемую на рынок самими производителями, и соответственно товарную массу, притекающую обратно в сектор земледельческих хозяйств и предположительно входящую в воспроизводственный процесс. Показатель удельного веса рыночной реализации продукта приближается к соответствующему показателю начала 50-х годов.

При сравнении данных за 1961/62 и 1964/65 гг. необходимо принять во внимание следующее обстоятельство. Сборы всех земледельческих культур в 1964/65 г. были на 9,5% выше, чем в 1961/62 г. Что касается высокотоварных культур (технические, фрукты и овощи), их ежегодный товарный выход отличается относительной устойчивостью. Поэтому возрастание их производства практически не изменяло пропорции распада валового сбора этих культур на товарную и натуральную части. Но продукт зернового хозяйства ведет себя иначе. В зависимости от обстоятельств, не связанных с собственно сферой производства, товарная масса продукта, которую выделяет зерновое хозяйство, может и увеличиваться и, наоборот, сокращаться (причин этого явления мы уже касались в § 1 гл. II). Если судить по данным о поставках на местные зерновые рынки двух основных видов зерна — риса и пшеницы, то они в 1964/65 г. по сравнению с 1961/62 г. существенно снизились [см.: 333, с. 41]. Поэтому в интересах получения более осторожной оценки в приведенном выше расчете товарного продукта растениеводства на 1964/65 г. были использованы самые низкие из имеющихся оценок товарного выхода риса и пшеницы, т. е. оценки Резервного банка на 1961/62 г. — 23,7% для риса и 29,0% для

Таблица 22

Товарный продукт растениеводства в Индии, 1964/65 г.\*

Вид	Масса товарного продукта, млрд. рупий	Удельный вес товарного продукта, %	
		в валовом продукте данного вида	во всем классифицированном товарном продукте
<b>Продукт низкотоварного производства:</b>			
зерновые и бобовые . . . . .	11,6	27,9	34,0
побочные продукты зернового производства и кормовые . . . . .	2,1	20,0	6,2
<b>Всего . . . . .</b>	<b>13,7</b>	<b>26,9</b>	<b>40,2</b>
<b>Продукт высокотоварного производства:</b>			
технические культуры . . . . .	13,7	87,3	40,2
овощи и фрукты . . . . .	6,7	87,3	19,6
<b>Всего . . . . .</b>	<b>20,4</b>	<b>87,3</b>	<b>59,8</b>
Итого классифицированный по видам продукт	34,1	45,3	100,0
Неклассифицированный продукт . . . . .	1,1—3,2	25—75	
<b>Весь продукт . . . . .</b>	<b>35,2—37,3</b>	<b>44,2—46,8</b>	

\* Составлено и подсчитано по: 114, с. 10, 11, 40—42; 54, с. 6, 9, 24; 163, с. 27, 41, с. 111—114; 202, с. 277; 38, с. 108; 161, с. 11; 159, с. 25, 160, с. 13; 36, с. 14. Следует упомянуть, что оценка товарности побочных продуктов зернового производства (куда включаются солома, шелуха и осколки рисового зерна), а также кормовых культур основывается на расчетах Д. Нарайна [371, с. 41, 42], скорректированных в свете показателей табл. 11 (гл. I) и данных о потреблении товарных кормов, установленных Ханумантха Рао для Андхра Прадеша [379, с. 116]. По товарности перца и специй (показатели по ним учтены в графе «Овощи и фрукты») оценка предположительная, основывается на косвенных данных: в отношении этих культур принят показатель 90%. К сожалению, не имеется никаких указаний о структуре неклассифицированного продукта растениеводства, который может, однако, включать продукцию не имеющего большого значения, но высокотоварного производства, а также урожая некоторых неучтенных культур, используемых на корм скоту. Поэтому в отношении данной категории продукта мы предположили широкий диапазон товарности — 25—75%. Все расчеты осуществлялись на базе оценки валового продукта растениеводства, данной Министерством продовольствия и сельского хозяйства на 1964/65 г. Показатели по плантационным культурам — чаю, кофе, каучуку, — на долю которых в 1964/65 г. приходилось 1,35% стоимости валового продукта растениеводства [114, с. 10—11], из расчетов исключены.

ществления воспроизводства в растениеводстве возвращенным ему с рынка товарным продуктом на сумму примерно 17,8—19,3 млрд. рупий, что составляло лишь 22—24% произведенного им валового продукта растениеводства.

Теперь мы можем, исходя из проанализированных цифр, составить общую картину движения продукта растениеводства в Индии в середине 60-х годов, которая с достаточной степенью достоверности отражает наиболее характерные черты сложившейся ситуации (табл. 23).

Таблица 23

Движение продукта растениеводства в Индии, 1964/65 г.\*

Распределение продукта	Валовой продукт		Товарная часть валового продукта	
	млрд. рупий	%	млрд. рупий	%
Потребление в секторе земледельческих хозяйств:				
в воспроизводственном процессе . . . . .	61,8	77,8	18,5	51,1
в непроизводительной сфере . . . . .	3,5	4,4	3,5	9,7
<b>Всего . . . . .</b>	<b>65,3</b>	<b>82,2</b>	<b>22,0</b>	<b>60,8</b>
Безвозмездные изъятия из сектора земледельческих хозяйств	14,2	17,8	14,2	39,2
<b>Итого . . . . .</b>	<b>79,5</b>	<b>100,0</b>	<b>36,2</b>	<b>100,0</b>

\* В тех случаях, когда мы давали два варианта значения одного и того же стоимостного показателя (оценка товарного продукта растениеводства, потребление товарного продукта в процессе воспроизводства), была выбрана в качестве показателя для таблицы их среднеарифметическая величина.

Из таблицы следует, что в середине 60-х годов сектор земледельческих хозяйств потреблял в процессе воспроизводства товарный продукт, эквивалентный лишь половине стоимости общей массы производимого им товарного про-

дукта (51,1%). Всего же в товарной форме потреблялось 30% используемого в воспроизводственном процессе продукта (соответственно в натуральной форме — 70%). Данный показатель совпадает с тем, который был выведен применительно ко второй половине 50-х годов (см. § 1 настоящей главы).

Весьма велика была масса продукта растениеводства, присваиваемая различными эксплуататорскими, в основном добуржуазными, слоями и государством в виде ренты, ростовщического процента, купеческих доходов, налогов. В своей совокупности приведенные выше данные о движении продукта растениеводства через сферу рынка (и обратных товарных компенсациях) показывают, что эта масса колеблется, по-видимому, в диапазоне 15—20% валового продукта растениеводства (показатель в табл. 23 — 17,8%) и составляет от одной трети до двух пятых всего товарного продукта (показатель в табл. 23 — 39,2%) этой отрасли сельского хозяйства.

Конечно, по различным районам в зависимости от ряда обстоятельств социально-экономического характера подобная неоплаченная дань, выкачиваемая из сектора земледельческих хозяйств и принимающая товарную форму, может значительно отклоняться от означенных пределов в ту или иную сторону. Но, как правило, наибольший удельный вес в товарном продукте она имеет в зернопроизводящих районах, особенно районах рисосеяния. Согласно обследованиям Резервного банка Индии, в конце 50-х — начале 60-х годов только натуральная земельная рента составляла 41% товарного продукта растениеводства в Танджуре (штат Мадрас), 33,9% — в Кришне (Андрха Прадеш), 31,9% — в Бурдване (Западная Бенгалия) [подсчитано по: 215, с. 13, 16, 17, 274; 213, с. 14, 18, 20].

Следующий вывод, который вытекает из обзора всех приведенных выше данных, состоит в том, что подавляющая масса дани, выплачиваемой земледельческим производством, реализуется и присваивается как меновая стоимость<sup>8</sup>.

Наконец, этот обзор в целом подтверждает сделанные выше заключения, что: 1) для развивающейся экономики, еще не очищенной от докапиталистических форм собственности, характерен такой тип эволюции сельского хозяйства в сторону производства меновых стоимостей, который лишь отчасти основывается на росте общественного разделения труда в данной сфере экономики, и опережающая товаризация сельскохозяйственного продукта как раз и вызывается воздействием на производство докапиталистических форм собственности и государственного принуждения; 2) действительный уровень развития товарного производст-

ва и товарного обмена находится в обратном отношении к уровню изымаемой из производства дани, не компенсируемой встречным притоком продукта.

Животноводство характеризуется еще меньшим уровнем товарного выхода продукта, чем растениеводство. Выше уже приводились сведения, дающие некоторое представление о торговом производстве скота (см. § 3 гл. I). Здесь мы можем ограничиться кратким обзором данных о товарном выходе другого важнейшего продукта животноводства — молока (и молочной продукции).

По имеющимся оценкам, товарный выход молока и молочной продукции (в пересчете на молоко) в 1951/52 г. составлял в Индии только 16,1% [43, с. 1065]. Через 10 лет, в 1961/62 г., производители, ведущие собственное хозяйство, продали на рынке 28,4% молока и молочных продуктов [54, с. 36, 37]<sup>9</sup>. Подобная товарность молочного хозяйства весьма низка для страны, где молочная продукция является почти единственным источником получения животных белков и жиров.

Интересно здесь отметить, что весьма низким уровнем товарного выхода молока отличаются даже крупные национальные районы, в которых молоко и молочные продукты играют очень важную роль в питании сельского населения. К таким районам относится, например, Пенджаб, где, по данным выборочных обследований крестьянских бюджетов, на долю молока и молочных продуктов приходилось в первой половине 60-х годов 34—35% всех расходов крестьянских семей на питание. В этом штате производители продавали на рынке в 1956/57 г. 18% молока, полученного от буйволиц, и только 2% коровьего молока; в 1961/62 г. соответствующие показатели составляли 14 и 0,2%; в 1963/64 г. — 30 и 15% [94, с. 29—31; 96, с. 7, 31—39; 97, с. 5, 26—28].

Обследование, осуществленное Резервным банком в 1961/62 г., позволяет определить структуру всего товарного продукта, реализуемого производителями, ведущими земледельческое хозяйство. В 1961/62 г. на долю продуктов растениеводства у них приходилось 85% всей проданной продукции, на молоко и молочные продукты — 11,1%, на прочие виды продукции (мед, яйца, шерсть, кожи и шкуры, навоз, а также дрова и хворост, заготавливаемые из леса, растущего на участке) — 3,9% [подсчитано по: 54, с. 22, 37]. Торговое производство молока и молочной продукции занимает в сельском хозяйстве в целом, как видно, довольно скромное место.

Конечно, в районах, специализирующихся на разведении скота (как тяглового, так и молочного), а также в пригородных районах торгового молочного хозяйства на рынок поступает значительно большая доля молочной продукции, и

ее удельный вес в общем объеме товарного продукта, реализуемого в таких районах, существенно поднимается. Например, в округе Джайпур (штат Раджастан), специализирующемся на торговом скотоводстве, товарная продукция животноводства (молоко и молочные продукты, яйца и мясо птицы и др.) составляла в 1957/58 г. 41% всего товарного сельскохозяйственного продукта округа [213, с. 20]. Что касается товарности молочного хозяйства, то, как установило обследование, проведенное еще в 1937 г. тогдашним Имперским советом сельскохозяйственных исследований, ее уровень фиксировался в некоторых районах торгового скотоводства следующими показателями (в %) [208, с. 16]:

Монтгомери (Пенджаб) . . . . .	33,5
Хариана (Пенджаб) . . . . .	38,6
Муттра (Соединенные провинции) . . . . .	41,7
Саугар, Джаббалпур, Бхандара, Амраоти, Нагпур, Вардха (Центральные провинции)* . . . . .	28,5
Сананд Махал (Бомбей) . . . . .	46,7
Онголу (Мадрас) . . . . .	29,9
Хаджиपुर (Бихар) . . . . .	31,3

\* Большая часть этих районов, однако, специализировалась преимущественно на растениеводстве, а продажа молока в них была «побочным промыслом» земледельцев.

Но даже в таких специализирующихся районах повышенный выход товарного молока в значительной степени обусловливался нуждой непосредственного производителя, которому приходилось продавать свой продукт под давлением колониальной эксплуатации и гнета местных докапиталистических сил. Например, в районе Онголу «экономическое положение райята таково, что он скорее превратит молоко и молочные продукты в деньги, чем допустит их щедрое потребление членами своей семьи» [208, с. 98]. Иначе говоря, и в животноводстве действуют те же закономерности, что и в растениеводстве.

Подобна индийской и аграрная экономика других стран Южной Азии. Согласно сведениям, которые приводит в своей работе Махбубуль Хак (который в свою очередь опирается на примерные оценки, сделанные экономистом Бакаи), в Пакистане 50-х годов потреблялось в натуре в хозяйствах самих производителей 80% всей основной продовольственной продукции растениеводства и 20% продукции животноводства. При этом последняя оценка, хотя она и исходит из продаж скота, явно занижена; кроме того, по предположению авторов указанных оценок, весь сбор технических культур, а также продукция огородничества и садоводства целиком по-

ступали на рынок (что, если судить по данным индийского сельского хозяйства, вряд ли соответствовало действительно-сти). На основе этих сведений можно рассчитать, что, например, в 1951/52 г. на рынок поступило 58,4% валового продукта сельского хозяйства Пакистана, а в 1958/59 г.— 59,7% [365, с. 68; 101, прил., с. 1]. Интересен вывод, который из динамики данных показателей делает Махбубуль Хак: «Никакого существенного сдвига в товаризации (monetization) нетоваризованного сектора за десятилетие не произошло» [365, с. 27].

Здесь полезно обратить внимание на следующее. Общие поступления на рынок товарной продукции в Пакистане, как и в Индии, в значительной своей массе формировались за счет продукта, изъятого у непосредственных производителей докапиталистическими методами эксплуатации. По данным Плановой комиссии Пакистана, в середине 50-х годов (по меньшей мере до реформы 1959 г.) только помещичий класс присваивал в Западном Пакистане (главным образом в виде рентных платежей в натуре) до 25% валового продукта сельского хозяйства провинции [143, с. 165]; подавляющая часть этого изъятия, реализованная на рынке, не возвращалась обратно в производящий сектор деревни (капитализация земельной ренты в относительно заметных масштабах началась в Западном Пакистане лишь со второй трети 60-х годов). Поэтому и в Пакистане мы обнаруживаем огромную диспропорцию между степенью сдвига сельскохозяйственной экономики в сторону производства меновых стоимостей и степенью развития товарного производства, в основе которого лежит общественное разделение труда. Если судить по косвенным данным (прямых, к сожалению, не имеется), товарообменные отношения, опосредствующие это разделение труда, распространялись примерно на ту же долю валового сельскохозяйственного продукта, что и в Индии.

Уместно привести отдельно некоторые данные о товарности сельского хозяйства в Восточной Бенгалии. Здесь в период до образования государства Бангладеш Центральная статистическая организация Пакистана определяла товарный выход основной продовольственной культуры — риса — в 30% [182а, с. 317]. Между тем, согласно обследованию, проведенному восточнобенгальским экономистом С. Р. Босом, сектор сельскохозяйственных производителей потреблял в 1951—1964 гг. около 80% производимого им риса, а 20% продавал несельскохозяйственным секторам [см.: 352а, с. 457]. Отсюда можно сделать вывод, что примерно треть всего товарного риса в Восточной Бенгалии перераспределялась и потреблялась внутри самого сектора сельскохозяйственных производителей. Независимо, однако, от пропорций распределения товарного риса между секторами экономики очевидно, что

существенная его масса формировалась путем изъятия продукта у непосредственных производителей методами докапиталистической эксплуатации. Например, по данным переписи 1960 г., 18,2% всего землепользования в Восточной Бенгалии приходилось на аренду, выступавшую почти исключительно (89,4%) в издольной форме, при этом главная масса земли под издольной арендой (89%) была сосредоточена в мелком хозяйстве — размером менее 12,5 акра [181, с. 36]. Если допустить, что лишь две трети присвоенного землевладельцами в виде ренты зерна поступало на рынок (а остальная часть потреблялась ими самими), то при учете господствовавших в Восточной Бенгалии цен издольной аренды (половина валового урожая) получится, что рентная дань формировала 20% общей массы товарного риса.

В противоположность Индии и другим странам Индостана, где опережающая товаризация сельскохозяйственного продукта (по сравнению с развитием общественного разделения труда) выступает следствием главным образом воздействия на аграрную экономику монополии частных докапиталистических институтов (докапиталистическая земельная собственность, ростовщичество и т. д.), Бирма 60-х годов являет иной вариант подобной опережающей товаризации. В этой стране чрезвычайно высокий уровень поступлений на рынок основного земледельческого продукта — риса — поддерживался преимущественно существованием в сфере товарного обращения государственной монополии, реализуемой государством в присвоении разницы между закупочными и продажными ценами. По нашим подсчетам, государственная монопольная рента поглощала в первой половине 60-х годов от одной трети до двух пятых мировой цены только на экспортируемую национальную продукцию риса [333, с. 89—90], а по подсчетам советского бирманиста А. Ф. Жабреева, реализация монополии приносила государству в начале 60-х годов не менее 25% стоимости продукта, создаваемого в рисоводстве [272, с. 14]. Лишь относительно скромная часть этих государственных изъятий возвращалась в форме государственных капиталовложений (включая кредит) обратно в бирманское сельское хозяйство. Например, в 1963—1964 гг. государственная рента, реализованная в ходе сбыта риса на мировом рынке, составляла 490—590 млн. джа<sup>10</sup>; за те же два года государство осуществило капиталовложения в производственную сферу всего бирманского земледелия (включая ирригацию) в сумме 122,6 млн. джа [см.: 297, с. 179], что составляет 21—25% цены реализованной монополии на товарный продукт рисоводства.

При схожести результатов воздействия на аграрную экономику обеих форм монополий — монополии докапиталистической собственности и государственной монополии (сокраще-

шение фонда личного потребления трудящегося населения, затормаживание развития предметных производительных сил в сельском хозяйстве и т. д.) — принципиальные различия между ними состоят в их социально-экономической направленности. Целью государственной монополии в ее идеальном (предельном) варианте является перемещение части создаваемого в сельском хозяйстве продукта в экономически более динамичные, потенциально быстрее развивающиеся секторы народного хозяйства ради форсирования процесса их расширенного воспроизводства. Напротив, действие монополии докапиталистической собственности в качестве ее имманентной черты сопровождается таким потреблением реализованного на ее основе продукта (паразитическое проедание присвоенного продукта, обращение его в эксплуатирующее денежное богатство и т. д.), которое увековечивает наиболее консервативные формы национального воспроизводства и социально-экономического развития в целом. Поэтому бирманский вариант опережающей товаризации сельскохозяйственного продукта воплощает исторически более зрелую (по существу, принципиально новую) стадию развития производственных отношений в аграрной экономике многоукладных стран Южной и Юго-Восточной Азии.

### 3. Формирование товаропроизводителя

Анализ основных черт процесса общественного разделения труда и развития товарного производства в сельском хозяйстве позволяет высказать некоторые замечания о характере и современной стадии формирования товаропроизводителя в этой основной отрасли экономики развивающихся стран Азии.

Как известно, методология подхода к исследованию и выведению оценок по данному вопросу была всесторонне разработана В. И. Лениным. В своем труде «Развитие капитализма в России» на основе детального анализа крестьянских бюджетов и расчета удельного веса денежных доходов и расходов крестьянских хозяйств средней черноземной полосы страны (этот ленинский расчет воспроизводится в табл. 24) В. И. Ленин пришел к следующим двум основным выводам: «...разложение крестьянства создает внутренний рынок для капитализма, превращая, с одной стороны, крестьянина в батрака, а, с другой стороны, в мелкого товаропроизводителя, в мелкого буржуа.

Другой не менее важный вывод... — тот, что во всех группах крестьянства хозяйство в весьма значительной степени стало уже торговым, попало в зависимость от рынка: менее 40% нигде не опускается денежная часть дохода или расхо-

да... Очевидно, что даже крестьянство средней черноземной полосы (где денежное хозяйство в общем развито слабее, чем в промышленной полосе или в степных окраинах) не может абсолютно существовать без купли-продажи, находится уже в полной зависимости от рынка, от власти денег» [11, с. 146—147].

Таким образом, В. И. Ленин определял как торговый, находящийся «в полной зависимости от рынка» тот тип хозяйства, в котором денежная доля всего бюджета составляла не менее 40%.

Как же можно оценить стадию формирования товаропроизводителя в сельском хозяйстве развивающихся стран Азии в свете этих ленинских определений? Относительно подробными данными на этот счет автор располагает по Индии.

Материалы обследования, проведенного Резервным банком Индии в 1961/62 г., показывают нам ту же самую закономерность в развитии денежного хозяйства, которая была характерна и для дореволюционной России: удельный вес денежной части бюджета (по крайней мере по показателям дохода) повышается от средних групп к крайним, причем в низших группах это повышение достигается не за счет увеличения товарности земледельческого производства, а за счет продажи рабочей силы представителями данных групп, в то время как в высших группах оно идет в основном за счет увеличения товарного выхода сельскохозяйственного продукта, а продажа рабочей силы играет ничтожную роль. Сопоставление данных об удельном весе денежного дохода в валовом доходе от ведения хозяйства, с одной стороны, и от всех видов производительной сельскохозяйственной деятельности — с другой, достаточно ярко подтверждает это положение (табл. 24).

К индийскому разделу таблицы следует сделать пояснения. Показатели удельного веса денежного дохода в валовом доходе от всех видов производительной сельскохозяйственной деятельности рассчитаны на основе данных о доходах и денежных поступлениях от реализации продукции растениеводства, животноводства и других видов продукции, производимой в земледельческом хозяйстве, и от продажи рабочей силы. При этом предположено — в свете данных § 2 гл. II, — что в денежной форме к продавцам рабочей силы во всех группах, кроме двух верхних, поступает половина всей заработной платы. В отношении двух верхних групп допущено, что их представители получают деньгами всю заработную плату: ведь именно из высшей группы вербуются кадры деревенской администрации, интеллигенции, оплачиваемой только деньгами. Впрочем, это допущение принципиально не изменяет общей картины: на заработную плату двух верхних групп приходилось только 9,9% общего фонда заработной платы,

Таблица 24

Денежные доходы и расходы земледельческих хозяйств в России конца XIX в., Индии 1961/62 г. и Японии 1966 г. \*

	Россия (средняя черноземная полоса)			Индия (страна в целом)			Япония (страна в целом)		
	Группа хозяйств по количеству скота, число голов	Денежная часть		Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Денежная часть дохода в валовом доходе		Группа хозяйств по размерам пользования, га	Денежная часть	
		расхода в валовом расходе	дохода в валовом доходе		от ведения хозяйства	от всех видов производственной деятельности		дохода в валовом доходе от ведения хозяйства	расхода в фонде личного потребления
0	57,10	54,6	Менее 1	19,8	34,3	Менее 0,3	64,8	86,2	
1	46,47	41,4	1—2,5	22,1	30,7	0,3—0,5	64,7	82,0	
2	43,57	45,7	2,5—5	25,3	29,8	0,5—1,0	78,0	78,7	
3	41,47	42,3	5—10	29,2	31,2	1,0—1,5	83,0	76,5	
4	46,93	40,8	10—20	<b>33,7</b>	36,9	1,5—2,0	84,7	75,4	
5 и более	60,18	59,2	20 и более	41,4	42,6	2,0 и более	86,8	76,2	
Всего...	49,14	47,9	Всего...	31,4	34,4	Всего...	80,8	79,5	

\* Составлено по: 11, с. 141, 142, 146; 54, с. 3, 22, 36, 37, 56; 250, с. 451, 453.

получаемой всеми производителями, ведущими земледельческое хозяйство, и она составляла соответственно лишь 14,3 и 5,8% денежных поступлений обеих групп от всех видов производительной сельскохозяйственной деятельности. Нужно также обратить внимание и на то, что вся натуральная заработная плата фиксировалась как натуральный доход. Однако определенная доля из этой части платы представляла собой, как мы видели, меновую стоимость, т. е. превращенную форму денежной заработной платы. Если данную долю фиксировать как денежный доход, то денежная часть доходов бюджета, в основном в двух нижних группах, существенно повысится. Например, если всю заработную плату, получаемую нижней группой, принять за денежную, то показатель удельного веса денежного дохода увеличится в ней до 56,8%, т. е. до уровня денежной части дохода бюджета безлошадного крестьянина в отсталой средней черноземной полосе России конца XIX в. Но факты, рассмотренные в § 2 гл. II, отнюдь не позволяют нам рассматривать всю натуральную заработную плату как эквивалент денежной. Поэтому фактическая денежная доля доходной части бюджета по статьям сельскохозяйственной производительной деятельности в нижней группе выразится величиной выше 34,3%, но ниже 56,8%.

Приведенные в таблице данные по Индии касаются только лиц, ведущих то или иное земледельческое хозяйство, которые составляли 73,4% семей деревенского населения [57, с. 29]. Но из неучтенных здесь «неземледельцев», т. е., по методологии Резервного банка, лиц, не имеющих собственного земледельческого хозяйства (а таковых было 26,6%), подавляющая часть (68,7%) приходилась на беднейшее население деревни (обладающее собственностью менее 1 тыс. рупий на двор). В основном это были безземельные сельскохозяйственные рабочие, главный источник дохода которых — работа по найму на полях сельских хозяев и общий доход которых в пропорции примерно 50:50 распадается на натуральную и денежную части. Поэтому, если учесть и данную категорию населения, то окажется, что общая степень зависимости от рынка беднейшего слоя деревни, взятого в целом (а все семьи, располагающие собственностью менее 1 тыс. рупий на двор, составляли, по данным обследования Резервного банка, 30,1%), была значительно выше. Во всяком случае, денежные доходы бюджета этого слоя населения, если принять за денежную плату часть получаемой им натуральной заработной платы, по-видимому, превышали половину его доходов.

Но, понятно, мы не можем полностью ставить знак равенства между денежной платой и той частью натуральной платы, которая выступает в виде меновой стоимости. Первая отражает универсальную форму меновых отношений, аде-

кватную самой природе товарного хозяйства и рынка. Вторая, хотя на нее и распространяется регулирующее воздействие рыночных факторов (цена рабочей силы, спрос и предложение на рынке труда и т. д.), отражает тем не менее обмен на индивидуальной основе, т. е. минующий рынок, как таковой, в значительной степени привязывая вместе с тем продавца рабочей силы к той или иной специфической форме потребления в зависимости от специализации хозяйства (рис или просо, нут или обрат от переработки молока в масло и т. д.). А избавиться от подобной привязи рабочие могут, как мы видели, опять-таки на индивидуальной основе, причем с существенными потерями для собственного фонда потребления. Натуральную часть заработной платы, выступающую в виде меновой стоимости, в целом, по-видимому, можно рассматривать скорее как категорию, характеризующую преддверие образования рынка, чем как показатель развития самого рынка в точном политэкономическом смысле.

Последний столбец данных по Индии отражает долю денежного дохода от всех видов хозяйственной активности (т. е. производительная сельскохозяйственная деятельность, промыслы, торговля, перевозки). Доходы от несельскохозяйственной деятельности в подавляющей своей массе выступают в денежной форме (исключение составляют, например, такие статьи, как домашнее ткачество, изготовление в самом хозяйстве некоторых предметов домашнего или хозяйственного обихода). К сожалению, Резервный банк по статьям несельскохозяйственной деятельности регистрировал только «чистые доходы» (т. е. доходы за вычетом издержек производства и обращения). Однако если в нижних группах эти «чистые доходы» выступают в основном в виде денежной заработной платы и потому могут быть приняты как один из слагающих элементов их валового дохода и денежного дохода (и тем самым относительно точно может быть учтен в данных группах удельный вес денежных поступлений во всем их бюджете), то в отношении верхних групп, особенно высшей группы, где промыслы уже зачастую представлены специализированными производствами, для полного определения их зависимости от рынка полезнее было бы располагать сведениями о всем валовом доходе и всех денежных поступлениях от несельскохозяйственной деятельности. За отсутствием таких сведений нам пришлось использовать для расчетов удельного веса всего денежного дохода указанных групп, как и нижних, показатели «чистого дохода» от несельскохозяйственной деятельности, принимая его целиком за денежный. Впрочем, даже у высшей группы рассматриваемого слоя сельского населения, получающей от данного вида деятельности наиболее высокий доход, сама эта дея-

тельность занимает достаточно скромное место во всей ее хозяйственной активности (структура дохода высшей группы производителей, ведущих хозяйство, будет рассмотрена в гл. VIII). Поэтому погрешность в величине общего показателя, характеризующего связи этой группы с рынком, по-видимому, относительно невелика.

Итак, мы видим довольно высокую степень зависимости всех групп производителей от рынка со значительным увеличением ее в крайних группах. Если же взять деревню в целом, то данная зависимость характеризуется еще большими величинами. В сравнении с категорией лиц, ведущих хозяйство, удельный вес денежного дохода в валовом доходе всей деревни Индии выглядит следующим образом (в %) [подсчитано по: 54, с. 3, 22, 36, 37, 56]:

	Вариант I (половина заработной платы—де- нежная)	Вариант II (вся зар- ботная плата— денежная)
Производители, ведущие земледельческое хозяйство . . . . .	37,5	44,1
Деревенское население в целом . . . . .	40,8	51,2

Более высокий удельный вес денежного дохода деревенского населения в целом объясняется тем, что здесь учитываются и доходы несельскохозяйственного сектора, в подавляющей своей части денежные (доходы от промыслов, торговли и т. д.).

Рассматривая итоговые показатели зависимости от рынка различных групп производителей, ведущих земледельческое хозяйство, мы не должны упускать из виду неоднократно отмеченное ранее обстоятельство, а именно: в денежном доходе, получаемом этой категорией населения от ведения хозяйства, фиксированы денежные поступления не только от продажи продукта, необходимость которой вытекает из потребностей воспроизводства хозяйства и рабочей силы семьи производителя, но и от продажи продукта, никоим образом с данным воспроизводством не связанной. Особенно это касается мелкого производства (проблема была подробно рассмотрена выше).

Поэтому качественное своеобразие положения, в которое поставлена основная масса крестьян-хозяев, состоит в том, что распространение власти рынка над производителем существенно опережает сложившиеся объективные экономические потребности его хозяйства в рыночных связях. Иначе говоря, здесь мы сталкиваемся с той ситуацией, когда процесс утверждения господства рынка над крестьянской экономикой происходит без соответствующего развития товар-



ного хозяйства, в основе которого лежит общественное разделение труда.

Опережающее развитие денежного хозяйства вообще характерно для аграрной экономики, претерпевающей эволюционный процесс смены феодальных отношений капиталистическими. В. И. Ленин в свое время рассчитал, что, например, в средней черноземной полосе России конца XIX в. расходы на денежные подати и повинности составляли 15,8% всех денежных расходов крестьян, а их удельный вес в валовом расходе всех групп крестьян достигал 7,76% [ср.: 11, с. 146, 148]. И разумеется, тяжесть этих повинностей в наибольшей степени испытывало мелкое производство: они поглощали «седьмую часть валового расхода мелкого земледельца, или даже батрака с наделом» [11, с. 148].

Очевидно, что для многоукладной аграрной экономики характерна высокая степень товаризации производимого продукта. Однако существующие в сельском хозяйстве типы связей, опосредствуемые этой товаризацией, различаются по своей социальной сущности. Один тип представлен (условно) «горизонтальными» связями (действительный товарный обмен между производителями); другой — системой «вертикальных» связей (односторонний безвозмездный отток продукта из производства и обращение его в товар на стадии до его отчуждения или после его отчуждения), воплощающей реализацию отношений докапиталистической эксплуататорской собственности (или государственного принуждения). За этими двумя типами связей стоят принципиально различные типы производителей — товаропроизводитель, с одной стороны, и простой производитель меновых стоимостей, осуществляющий воспроизводство на натуральной основе (это обычно паупер), — с другой (между ними — широкая гамма переходных групп производителей).

Обширнейшие слои крестьянства производят большие массы продукта прежде всего как потребительные стоимости для самих себя. В этом самая суть натуральных типов производства. Но только под влиянием обстоятельств, не зависящих от подобного производства, эти потребительные стоимости принимают форму меновой стоимости и без каких-либо компенсаций отчуждаются у него. (То, что большие массы продукта, производимого крестьянством, выступают исключительно в форме потребительных, а не меновых стоимостей, ярче и более всего доказывается немедленным изменением размеров личного натурального потребления в зависимости от изменений, происходящих в социальных условиях или рыночной конъюнктуре. С этими явлениями мы уже знакомы в § 1 гл. II.) И именно к подобному, переходному типу экономики относятся слова Маркса:

«...вредные стороны капиталистического способа производства с его зависимостью производителя от денежной цены его продукта совпадают здесь с вредом, проистекающим от недостаточного развития капиталистического способа производства. Крестьянин становится купцом и промышленником без тех условий, при которых он мог бы производить свой продукт в виде товара» [5, с. 377].

Рассмотренное выше позволяет сделать вывод, что по уровню общественного разделения труда и развития товарного хозяйства, опосредствующего это разделение труда, индийское сельское хозяйство, взятое в целом, еще не достигло в 60-х годах той стадии развития, на которой находилась даже отсталая средняя черноземная полоса России в конце XIX в. Эволюция земледельческого производства по пути дальнейшего общественного разделения труда происходила в Индии, по крайней мере до начала «зеленой революции», чрезвычайно медленно. Это было показано на ряде данных (например, достаточно яркое свидетельство — сама неизменность удельного веса реализуемой сельскими производителями продукции основной отрасли сельского хозяйства — растениеводства: 35% в 1951/52 г., 33,9% в 1961/62 г.; см. также приведенные в § 3 гл. I данные о покупках земледельцами наиболее капиталоемкого традиционного средства производства — скота). Нарастанию темпов этой эволюции препятствовали и сохранившиеся в аграрном строе различные докапиталистические пережитки, и развивавшаяся эксплуатация деревни крупным городским капиталом, который выступал по отношению к последней не только (и зачастую не столько) как товаровладелец, осуществляющий товарный обмен, но и как воплощение гнета собственнической монополии (некоторые аспекты этого вопроса будут освещены в других главах работы). Существенным тормозом на пути развития товарного производства является сложившееся в деревне огромное относительное перенаселение, многократно усиливающее тенденцию к сохранению хозяйственной «автаркии» у больших масс крестьян-хозяев, тенденцию к производству в первую очередь потребительных, а не меновых стоимостей.

Вопросы о товарном выходе и концентрации сельскохозяйственного продукта в различных группах хозяйств заслуживают в этой связи особого внимания. По данным вопросам наибольшей полнотой отличаются сведения, собранные Резервным банком Индии в ходе его обследования экономики сельского хозяйства в 1961/62 г. (табл. 25).

Если взять основную отрасль сельскохозяйственного производства — растениеводство, можно увидеть, что полностью «игнорировало» рынок около трети всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство; при этом удельный вес продаю-

Таблица 25

Валовой и товарный сельскохозяйственный продукт в различных группах земледельческих хозяйств в Индии, 1961/62 г.\*

Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Удельный вес		Хозяйства в группе, продавшие продукцию		Товарный выход продукции растениеводства в группе	Концентрация товарного продукта	
	хозяйств	валового сельскохозяйственного продукта	растениеводства	животноводства** и лесоводства***		растениеводства	всех сельскохозяйственных отраслей
Менее 1	16,2	4,5	43,5	23,7	18,8	2,5	2,8
1—2,5	24,8	11,2	56,8	28,4	21,7	6,9	7,9
2,5—5	23,3	16,7	70,7	33,1	25,9	12,2	13,4
5—10	18,6	21,1	81,5	35,9	31,0	18,9	19,6
10—20	10,7	20,1	89,7	37,6	36,9	21,8	21,6
20 и более	6,4	26,4	94,2	31,8	45,7	37,7	34,7
Всего . . .	100,0	100,0	68,4	31,3	33,9	100,0	100,0

\* Составлено и подсчитано по: 48, с. 2, 4; 54, с. 2, 3, 22, 36, 37, 56.

\*\* Молоко и молочные продукты, яйца, мед, кожи и шкуры, шерсть, навоз.

\*\*\* Учтены показатели только по хозяйствам, продававшим дрова и хворост, заготавливаемые из растущего на участке леса. В источнике эти показатели вследствие своей незначительности не отделены от показателей по хозяйствам, поставившим на рынок продукцию животноводства.

щих свою продукцию дворов последовательно повышается от нижних групп к верхним. И если в группах мельчайших производителей (с собственностью до 10 тыс. рупий на двор) на целиком натуральной основе вело земледельческое хозяйство от одной пятой до более чем одной второй всех дворов (по меньшей мере в двух нижних группах оно было натуральным подспорьем к заработной плате, получаемой ими в натуре или деньгами), то в высшей группе такой тип хозяйства вела лишь одна двадцатая часть производителей.

В подавляющей массе хозяйств товарный выход продукта был довольно низок. В группах мельчайших хозяйств, охватывающих более четырех пятых всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство, он составлял лишь 20—30% общего объема производства, причем, как отмечалось, существенной частью цены, вырученной за проданную продукцию, покрывались денежные обязательства, не связанные с процессом воспроизводства. Абсолютное преобладание типа натурального и полунатурального производства, таким образом, обрисовывается достаточно четко.

Лишь в небольшой группе, насчитывающей 6,4% дворов, ведущих земледельческое хозяйство (или 4,7% всех деревенских дворов), уровень товарности производства заметно превышал две пятых. И в первую очередь именно из этой группы выделялся тип нормального товаропроизводителя сельскохозяйственной продукции. Несмотря на свою малочисленность, данная группа представляла, однако, экономически внушительную силу; она концентрировала, например, около 52% общей стоимости скота, находившегося в собственности дворов, ведущих земледельческое хозяйство [55, с. 1].

Низкий уровень собственных связей с рынком у мелкого производства по линии реализации его продукта объясняется помимо иных причин тем, что данный тип производства в наибольшей степени подвергается докапиталистической эксплуатации. Так, наибольшее число арендаторов-издольщиков приходится, как правило, именно на низшие группы хозяев. Например, по данным выборочного обследования земледельческих хозяйств в штате Уттар Прадеш, проведенного Лакнауским университетом в 1960/61 г., в группе с землепользованием менее 3 акров арендовали землю на условиях издольщины 31% хозяйств и в группе с землепользованием от 3 до 10 акров — 22%, при этом арендованная земля составляла соответственно 18 и 12% всей их хозяйственной площади. Напротив, в группе хозяйств с землепользованием 20—40 акров только 14% производителей прибегали к издольной аренде земли (аренда распространялась у них на 9% хозяйственной площади), а в группе хозяйств с землепользованием более 40 акров вообще не было издольщиков [221, с. 161]. Выборочное обследование земледельческих хозяйств восьми округов, проведенное в 1960/61 г. в штате Западная Бенгалия, где аренда вообще и издольщина в особенности распространены в гораздо большей степени, чем в Уттар Прадеше, показало, что здесь издольщики (баргадары), выплачивающие в форме ренты обычно половину валового урожая и более (таких было 97—98%) и вербуемые почти исключительно из мелко- и мельчайшего крестьянства, обрабатывали от 25 до 46% всей хозяйственной площади обследованных районов [60, с. 34, 36, 41].

Естественно, что у такого рода производителей практически не остается или почти не остается продукта для самостоятельной продажи, и отчасти по этой причине столь большой величиной характеризуется удельный вес хозяйств, совсем не продающих свой продукт или продающих его в очень незначительных количествах.

Любопытны сведения о степени концентрации товарного сельскохозяйственного продукта. Приведенные данные по-

казывают, что мельчайшее хозяйство (свыше четырех пятых всех производителей) еще в начале 60-х годов производило более половины валового сельскохозяйственного продукта Индии; оно же концентрировало более двух пятых всего товарного сельскохозяйственного продукта, реализованного самими производителями. Это чрезвычайно высокий показатель, означающий весьма значительную степень зависимости процесса национального воспроизводства от поставок товарной продукции мельчайшим хозяйством<sup>11</sup>. Напротив, хозяйства, в которых регулярно создаются большие или меньшие накопления (группа с собственностью 20 тыс. рупий на двор и более), сосредоточивают лишь немногим более четверти валового и чуть более трети товарного сельскохозяйственного продукта (и менее двух пятых товарного продукта растениеводства).

Интересно попутно отметить следующее. Огромная разница между долей хозяйств, продающих продукцию растениеводства, и долей хозяйств, продающих продукцию животноводства, возрастающая по мере приближения к высшим группам хозяйств, а также большая концентрация в низших группах всего товарного сельскохозяйственного продукта по сравнению с концентрацией в них товарного продукта растениеводства (см. табл. 25) наглядно подтверждают, что: 1) уровень развития товарного хозяйства, взятый в отраслевом разрезе, характеризуется значительной неравномерностью; товарное хозяйство в растениеводстве, этой основной отрасли сельскохозяйственной экономики Индии, развито гораздо сильнее, чем в животноводстве; 2) товарное производство в животноводстве в еще большей степени, чем в растениеводстве, «распылено» среди мелких производителей; напротив, в верхних группах, особенно в высшей группе хозяйств, лучше обеспеченных молочным скотом, животноводство довольно часто представляет собой натуральный тип экономики, рассчитанный в первую очередь на удовлетворение потребностей самой семьи сельскохозяйственного производителя.

В целом тенденция развития такова, что при одной и той же доле товарного продукта, реализуемого самим сектором земледельческих хозяйств (в 1951/52 г.— 35%, в 1961/62 г.— 33,9% валового продукта растениеводства), концентрация этого продукта на верхнем хозяйствующем полюсе деревни, по-видимому, постепенно возрастает. Хотя мы не располагаем точными сопоставимыми данными, которые позволили бы принять этот факт за абсолютно достоверный, некоторые сходные материалы в известной степени позволяют проследить указанную тенденцию. Например, если сравнить приведенные в табл. 25 данные, касающиеся 1961/62 г., с данными обстоятельного расчета концентрации товарного про-

дукта растениеводства, осуществленного Д. Нарайном применительно к 1950/51 г. [371, с. 35, 39], мы увидим такую картину:

	Удельный вес населения (1950/51 г.) или дворов (1961/62 г.), %	Удельный вес товарного продукта растениеводства, %
Низшая группа*		
1950/51 г. . . . .	75,5	46,5
1961/62 г. . . . .	82,9	40,5
Высшая группа**		
1950/51 г. . . . .	7,7	32,5
1961/62 г. . . . .	6,4	37,7

\* Для 1950/51 г.—население в хозяйствах с земледельческим использованием менее 10 акров и население, вообще не имеющее собственного хозяйства; для 1961/62 г.—хозяйства, располагающие собственностью менее 10 тыс. рупий на двор.

\*\* Для 1950/51 г.—население в хозяйствах с земледельческим использованием 25 акров и более; для 1961/62 г.—хозяйства с собственностью 20 тыс. рупий и более.

Чтобы оценить значимость полученных цифр, нужно принять во внимание следующее обстоятельство. Семьи в верхних группах, как мы видели (см. § 2 гл. II), гораздо многочисленнее, чем в нижних (в 1,5—2 раза). Поэтому пересчет на численность населения показателей удельного веса дворов (семей) дал бы на 1961/62 г. значительно больший процент для высшей группы (во всяком случае, более 7,7) и соответственно меньший—для низшей (менее 75,5). В результате мы получили бы применительно к 1961/62 г. иные соотношения населения и товарного продукта: теперь, например, товарная продукция, удельный вес которой исчисляется показателем 37,7%, сосредоточивалась бы в группе, удельный вес населения которой превышает 7,7%. Отсюда вытекает, что в действительности изменения в распределении товарного продукта между группами, происшедшие за 11 лет, были менее значительны, чем это следует из приведенных цифр.

По-видимому, можно считать, что до последней трети 60-х годов для сельскохозяйственной экономики Индии был характерен такой вариант развития, при котором медленное повышение роли верхних групп в производстве товарного продукта лишь компенсировало падение роли мелкого хозяйства как самостоятельного производителя товарного продукта, в результате чего доля продукта, поступавшего на рынок непосредственно из сектора земледельческих хозяйств, оставалась, по существу, более или менее стабильной.

Ярким контрастом полунатуральной аграрной экономике Индии является японское сельское хозяйство, которое за 50—60-е годы в значительной степени благодаря эффективной ликвидации феодальных пережитков вышло на широкую дорогу интенсивной специализации производства и товарного обмена.

Действительно, в Японии мы видим нарастающий темп развития денежной экономики в сельском хозяйстве. Если, например, за 1958—1969 гг. валовой сельскохозяйственный продукт вырос (в текущих ценах) в 2,8 раза, то товарный — в 3,3 раза. Удельный же вес товарного продукта во всем валовом продукте сельского хозяйства Японии в эти годы характеризуется следующими показателями (в %)

1958 г.	1960 г.	1962 г.	1964 г.	1966 г.	1969 г.
70,6	75,2	77,9	79,4	81,9	85,0

Есть все основания утверждать, что подобный, уже чрезвычайно высокий уровень товарности сельскохозяйственного производства — это еще не предел.

Более того, для Японии практически уже не характерна «седлообразная» кривая зависимости сельских производителей от рынка (увеличение зависимости от средних групп к полярным), которая свойственна аграрной экономике развивающихся стран Азии, а также была типична для деревни дореволюционной России. Все группы хозяйств «единым фронтом» относительно равномерно включены в систему общественного разделения труда (см. табл. 24), а чрезвычайно высокий удельный вес денежной части их бюджетов — четыре пятых и более по доходам<sup>12</sup>, от трех четвертей до более чем четырех пятых по расходам — указывает на то, что производство продукта как товара стало главенствующей, можно сказать, исключительной целью производства всех групп хозяйств. По-видимому, не будет преувеличением считать, что в сельском хозяйстве Японии переход от натуральной экономики к товарной в основном уже завершен и речь идет о развитии (как всеобщем для деревни явлении) хозяйства фермерского типа, т. е. такого хозяйства, функционирование которого в полном объеме подвержено регулирующему действию стоимостных категорий и которое всей своей экономической деятельностью, как удачно заметили Ю. Лисовский и В. Мартынов, «обращено „наружу“ — к рынку» [292, с. 87]<sup>13</sup>.

В развивающихся странах типа Индии при общем гораздо более низком, чем в экономически развитых странах, уровне зрелости товарного хозяйства (понимаемого как

экономическое звено, опосредствующее общественное разделение труда) процесс его развития происходит по районам очень неравномерно. Сама Индия, эта обширнейшая страна и по населению и по территории, дает ярчайший пример такой неравномерности. В одних районах практически все занятое в производстве сельскохозяйственное население, если применить здесь слова В. И. Ленина, «в весьма значительной степени стало уже торговым», в частности сформировался довольно рельефный тип товаропроизводителя, а товарное производство как доминирующая форма производства утвердилось во всех группах хозяйств, способных по меньшей мере в полном объеме осуществлять простое воспроизводство. В других районах только какой-то один специфический слой населения стал в основном торговым, а процесс формирования товаропроизводителя находится еще на начальной стадии, в эмбриональном состоянии; производящее продукт хозяйство остается преимущественно натуральным и т. д. Все эти различия были прослежены на материалах по типично земледельческим и типично скотоводческим районам (см. гл. I). Можно, однако, упомянуть, что, как явствует из табл. 21 и 24, показатели удельного веса денежных расходов различных групп производителей на ведение хозяйства в одном из наиболее развитых земледельческих районов Индии — округе Западный Годавари — практически почти совпадают с аналогичными показателями в одном из наиболее отсталых районов России конца XIX в.

Но все это означает, что формирование деревенской мелкой буржуазии как социального слоя, экономическим базисом которого, как и всякой мелкой буржуазии, является мелкое товарное производство, опирающееся на собственность непосредственного производителя, характеризуется в странах типа Индии огромной порайонной неравномерностью. Именно эта неравномерность помогает нам понять многие важнейшие аспекты содержания классовой борьбы в деревне тех или иных районов. Не случайно, например, наиболее громкие требования «справедливых цен» (в экономическом смысле отражающие стремление крестьянских масс к уничтожению монополии частной собственности — докапиталистической и капиталистической — в сфере товарного обращения) доносятся как раз из районов развитого торгового земледелия, в частности из Видарбхи — района весьма зрелого в Индии товарного производства. И это требование не есть требование некоей узкой предпринимательской прослойки (иногда лозунг «справедливых цен» заносит почему-то в актив ее «специфических» интересов), а требование всей массы товаропроизводителей. И хозяйствующее крестьянство будет тем энергичнее его отстаивать, чем ин-

тенсивнее пойдет эволюция натурального производителя в товаропроизводителя.

Напротив, крестьянство (особенно мелкособственническое), пребывающее в рамках традиционных структур, ведущее хозяйство, рассчитанное лишь на обеспечение скромного фонда личного потребления на натуральной основе, в ряде случаев может занимать консервативную позицию даже по столь больному для индийской деревни вопросу, как вопрос о перераспределении земли. Например, обследование хода аграрной реформы в Западной Бенгалии, проведенное в начале 60-х годов, показало, что от 20 до 30% мельчайших хозяев-издольщиков не желали регистрировать себя арендаторами (что дало бы им возможность получить арендные права, установленные законом; подробнее об этом см. § 2 гл. IV). Почему же? Оказывается потому, что «поскольку многие из них сами были собственниками маленьких клочков земли и твердо верили в святость частной собственности, они не могли заставить себя согласиться с этой объявленной целью реформы» [60, с. 38—39].

На наш взгляд, прежде всего такого рода глубинными, скрытыми от глаз обстоятельствами (но отнюдь не только ими) можно объяснить тот факт, что внешне, казалось бы, столь доступный для восприятия лозунг перераспределения земли в собственность трудящегося крестьянства пока не получил среди него всеобщего, повсеместного распространения.

Вообще, подлинный крестьянский радикализм на принципиально новом социально-экономическом базисе и в Индии, и в Пакистане, и в Бангладеш еще только вызревает. И с развитием товарного производства в сельских местностях «вширь» и «вглубь» он все сильнее будет сотрясать архаичный аграрный строй стран Индостана. А деформация нормального экономического развития деревни этих стран, вызванная длительным колониальным гнетом и проявляющаяся в страданиях, голоде и нищете громадной массы людей, занимающих место на деревенском «дне», придаст этому радикализму громадную резонансную силу. Данный радикализм, поскольку его носителем является не только и не столько мелкотоварное крестьянство, обладающее собственными факторами труда, сколько экспроприруемое традиционное крестьянство, не успевшее еще сформироваться в мелкобуржуазный слой, теряющее старый мир и не приобретающее нового, формирующееся в пауперов в результате упадка и разложения предшествующего способа производства без адекватного становления последующей социально-экономической формы,— неизбежно будет принимать антикапиталистическую направленность.

Наконец, именно региональные неравномерности в уров-

нях развития товарного хозяйства объясняют нам, как детальнее увидим в следующих главах работы, порайонные различия в интенсивности борьбы двух тенденций капиталистического развития — тенденции капитализма консервативного типа и тенденции «демократического» капитализма, развивающегося «снизу», из широкой массы крестьян-товаропроизводителей; при этом, понятно, тенденция «демократического» капитализма с наибольшей силой действует как раз в тех районах, где наиболее отчетливо сформировался тип крестьянина-товаропроизводителя как массовое явление. Но вне зависимости от степени борьбы этих двух тенденций в различных районах нельзя, по нашему мнению, считать применительно к Индии 50-х — первой половины 60-х годов (как это делают некоторые исследователи), что в ее сельском хозяйстве мелкотоварный уклад «представляется основным» [255, с. 283]. Рассмотренные выше материалы, касающиеся только факторов воспроизводства в аграрной экономике, на наш взгляд, не дают оснований для такого вывода. (В этом мы еще более убедимся во втором разделе книги при анализе различных аспектов отношений между трудом и собственностью в рамках мелкого производства.)

Итак, одна четверть всего валового продукта, потребляемого в процессе сельскохозяйственного воспроизводства в товарной форме,— вот тот экономический потенциал, на котором пока базируется земледельческий капитализм в Индии (как, возможно, и в других странах Южной Азии).

ОБРАЗОВАНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР И ВЫДЕЛЕНИЕ  
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ОТНОШЕНИЙ

Развивающиеся страны Азии не пережили в эпоху освобождения от колониального гнета радикальной ломки сложившихся отношений собственности, ликвидации господствующих общественно-экономических структур. Происшедшие в этот период и впоследствии изменения затронули собственно аграрную сферу национальной экономики в еще меньшей степени, чем любую другую. Развитие аграрного строя приняло характер затяжной эволюции с медленными, постепенными, одновременными сдвигами в различных его звеньях.

Несколько общих основных черт были присущи аграрным системам многоукладных стран Азии на этапе перехода к независимому развитию:

крайне низкая и притом находившаяся, по существу, в состоянии стагнации общественная производительная сила труда, типичная для всех аграрных укладов. Живой труд играл доминирующую роль в воспроизводственном процессе, а аграрное перенаселение, выражавшееся в наличии огромных неиспользуемых ресурсов живого труда, выступало одним из важнейших факторов, консервирующих это состояние стагнации;

резкий разрыв между масштабами развития производства меновых стоимостей и уровнем развития товарных форм воспроизводства и лежащего в их основе общественного разделения труда. При этом степень разложения натурального базиса воспроизводства находилась в обратном отношении к размерам продукта, безвозмездно отчуждаемого у производителя;

наличие в качестве господствующих таких систем производственных отношений, которые предполагают изъятие в фонд прибавочного продукта части фонда жизненных средств непосредственного производителя — как обладаю-

щего собственными средствами и условиями производства, так и лишенного их. Поэтому массовым явлением становилось воспроизводство рабочей силы производителем, говоря словами К. Маркса, в «хиреющем виде» [2, с. 184];

непомерное развитие промежуточных экономических структур, обусловленное помимо других причин существованием гигантского аграрного перенаселения;

относительно незначительная в целом масса непосредственных производителей, владеющих собственными средствами производства и более или менее свободных от гнета монополии докапиталистической собственности.

Задержка коренного эволюционного процесса — общественного разделения труда — на примитивной стадии, господство малоподвижных общественно-экономических структур со всем комплексом присущих им депрессоров определяли и крайне слабый динамизм аграрных систем развивающихся стран Азии в целом. Именно поэтому мы наблюдаем столь разительно проявившуюся впоследствии неравномерность развития различных экономических укладов в масштабах всей экономики, их резко возрастающую поляризацию. Иначе и быть не могло: общественно-экономический динамизм внедеревенских систем оказался существенно более интенсивным, чем динамизм аграрных систем. Даже один из наиболее динамичных элементов аграрной экономики — формирующийся капиталистический уклад, испытывая давление старых общественно-экономических структур, не мог по темпам своего развития и «вширь», и особенно «вглубь» «идти в ногу» с внедеревенским капитализмом, в первую очередь с его подразделением, представленным крупным капиталом (в последние несколько лет в этом отношении, однако, уже наметились изменения, которые будут рассмотрены в гл. VIII).

С утверждением национальной государственности в развивающихся странах Азии, как и других странах «третьего мира», возникла принципиально новая ситуация, выразившаяся в образовании объективных условий для активного вторжения государства в процесс формирования системы укладов на уровне как национального хозяйства вообще, так и аграрной сферы в частности.

1. Системообразующий уклад в многоукладной  
аграрной экономике

Проблема образования системы укладов столь объемна, что в рамках данного параграфа могут быть затронуты лишь некоторые ее аспекты<sup>1</sup>. Логически целесообразно начать ее рассмотрение с характеристики обоих вариантов процесса

становления капиталистического уклада, который в течение длительного времени был и в ряде развивающихся стран пока остается системообразующим укладом в сельском хозяйстве.

Известно, что два типа капитализма — от какого бы исходного социально-экономического уровня предшествующей формации капиталистический способ производства ни развивался — различаются по своему генезису как капитализм возникающий и растущий на основе экспроприации непосредственных производителей методами, лежащими за пределами действия экономических законов собственно производства (непосредственное насилие господствующего класса над производителями, их разорение денежным богатством, как таковым, — под действием монополии ростовщического и купеческого капитала и т. д.) [см.: 2, гл. 24; 5, гл. 36; 7, с. 492—508], и как капитализм, развивающийся по экономическим законам развития товарного производства (прежде всего главному из них — закону стоимости) в среде самих непосредственных производителей.

В. И. Ленин, характеризуя признаки двух типов капитализма в сельском хозяйстве, указывал: «Капитализм бывает разный: помещичий, полуфеодальный, с тьмой остатков всяких привилегий, наиболее реакционный и наиболее мучительный для массы, — а также капитализм свободных фермеров, наиболее демократический, менее мучительный для массы, с наименьшими остатками привилегий» [23, с. 6].

Сформулированное В. И. Лениным понятие капитализма «прусского» (или «помещичьего») типа покрывает собой именно капитализм, возникающий на основе экспроприации непосредственных производителей господствующими классами предшествующего способа производства, капитализм консервативный, «верхушечный» (например, в Германии середины XIX в. и в России последней трети XIX — начала XX в. экономической основой капитализма этого типа было помещичье хозяйство, ведущееся посредством отработок). Помещичий путь развития капитализма в сельском хозяйстве, писал В. И. Ленин, «характеризуется тем, что средневековые отношения землевладения не ликвидируются сразу, а медленно приспособляются к капитализму, который надолго сохраняет в силу этого полуфеодальные черты» [17, с. 129]. Медленное, постепенное приспособление докапиталистических форм собственности (землевладения и капитала) к капитализму, т. е. отделение работника от объективных условий его труда внестоимостными методами (составляющее содержание процесса первоначального накопления капитала) и образование на этой основе капиталистических отношений, — вот то главное, что определяет сущность капитализма данного типа независимо от того, какие именно

классы или отдельные слои классов в конкретных условиях сельского хозяйства той или иной страны при переходе докапиталистической формации в капиталистическую этот процесс приспособления в себе воплощают. Капиталистическая эволюция данного типа уродует естественный процесс разложения крестьянства, направляя его развитие в сторону худших форм — разорения и обнищания на одном полюсе, выделения небольшого слоя «гроссбуаэров» — на другом. В целом этот путь развития капитализма, говоря словами В. И. Ленина, «создает больше пауперов, чем пролетариев» [15, с. 370], «осуждая крестьян на десятилетия самой мучительной экспроприации и кабалы» [15, с. 216].

Консервативный тип капиталистического развития, если в период смены феодальной формации капиталистической он возобладает в масштабах экономики страны, означает задержку темпов экономического прогресса, развитие реакционных тенденций в общественной жизни.

Напротив, понятие «американского» (или «крестьянского») пути развития капитализма касалось именно капитализма, развивающегося из отношений непосредственных производителей на почве, свободной (или очищенной посредством революции) от докапиталистических форм собственности и ее классовых представителей.

Само собой разумеется, что процесс складывания элементов капитализма обоих типов начинается и происходит в недрах предшествующего способа производства. Тот или иной исход классовой борьбы в разных странах в новое время при переходе докапиталистической формации в капиталистическую в конечном итоге определял, какой тип капитализма развивался за счет другого типа, какой тип (и в какой степени) получал преобладание.

По сущности выражаемых процессов ленинские понятия «пруссский», «полуфеодальный» капитализм и «американский», «свободных фермеров» капитализм применимы и к Индии.

Сама возможность подхода к исследованию аграрной эволюции Индии с позиций ленинского учения о двух путях развития капитализма определяется тем, что в деревне еще сохраняются антагонистические классы предшествующего способа производства, различными путями преобразующиеся в классы капиталистического общества.

При этом надо иметь в виду следующее.

В Индии характерной чертой аграрного капитализма консервативного типа является то, что его главный классовый оплот составляет не помещичий класс в целом (как это было, например, в прусско-русском варианте консервативной эволюции), а отдельные (в социальном отношении нередко до известной степени обособленные) вер-

хушечные эксплуататорские слои деревенского общества, именно: группы землевладельцев, которые при двухъярусной структуре бывшего феодального класса образовывали нижний слой этого класса; представители денежного богатства (купцы и ростовщики), зачастую формировавшие в колониальный период особую социальную группу и выполнявшие «экспроприаторскую миссию» в таких гигантских масштабах, каких не знала в свое время ни одна страна Европы.

Хозяйственные системы крупных землевладельцев, эволюционирующие к капитализму по консервативному пути, представлены двумя основными типами отношений: разлагающимися отношениями продуктовой и денежной ренты (эксплуатация свободного или закабаленного производителя, располагающего всеми или частью собственных средств производства); трансформирующимися в капиталистические формы отношениями, основанными на кабально-личной зависимости работника, лишенного всех собственных средств производства, от эксплуататора (подробнее об этом см. § 4 настоящей главы). Между ними, разумеется, существуют и «смешанные» типы систем, воплощающие и тот и другой вид отношений. Иначе говоря, по сравнению с европейским вариантом эволюции отработочной ренты непосредственно (точнее — при исторических неразвившихся в господствующие стадии прочих типах ренты) в сторону капитализма (прежняя Восточная Европа) или вариантом консервативной эволюции при уже происшедшей более или менее полной смене стадий докапиталистической ренты (ряд районов Западной Европы) аграрная экономика Индии (как, по-видимому, и многих других развивающихся стран Азии) дает иной вариант ядра сил и хозяйственных форм, воплощающих в сельском хозяйстве тенденцию развития капитализма «сверху». Становление этого, последнего варианта, происходившее в более позднюю историческую эпоху (наблюдаемое и ныне), обусловлено особой структурой предшествующего способа производства, каждая из различных хозяйственных форм которого в условиях развития производства меновых стоимостей в обстановке колониальной эксплуатации своим особым путем стала трансформироваться в формы, приближающиеся к капиталистическим. Данному варианту консервативной эволюции присуще, следовательно, то, что было характерно и для других вариантов: различные предшествующие формы производственных отношений начинали эволюционировать в направлении капитализма в том виде, в каком развивающийся капиталистический способ производства их заставлял.

Длительное колониальное порабощение страны придало процессу первоначального накопления ряд специфических

черт, главная из которых — внутренняя (стадиальная) незавершенность этого процесса. Можно сказать, что процесс первоначального накопления устремлялся как бы «вширь», втягивая в свою сферу все новые группы деревенского общества, разлагая традиционные социальные структуры, но он крайне незначительно шел «вглубь», т. е. не реализовывался в равноценной степени в становлении капиталистического производства и соответствующих ему классовых образований. Иначе говоря, результаты интенсивной «экспроприаторской миссии», осуществлявшейся деревенскими эксплуататорами на протяжении многих десятилетий колониального гнета и впоследствии, уже в эпоху независимости, не были адекватно «сняты» последующей, капиталистической формой социально-экономического процесса. Итогом подобного развития было огромное разрастание промежуточных социально-экономических структур, принимавших застойный характер. Отсюда формирование гигантской массы пауперизированного населения, превращавшегося в устойчивый социальный конгломерат национального общества<sup>2</sup>.

Таким образом, в обстановке колониального гнета даже предпосылки капитализма консервативного типа, созданные всем ходом социально-экономического развития Индии, всеохватывающей системой экспроприации деревенских производителей, не могли быть реализованы в полной мере.

В большой степени задерживалось становление мелкого товарного производства и обособление его в мелкотоварный уклад. Сдвиги в общественном разделении труда протекали (и протекают) крайне медленно. Уклады, опирающиеся на натуральные и полунатуральные отношения в своем воспроизводстве, цепко удерживали наибольшую часть национального сельскохозяйственного производства. Процесс вычленения из предшествующих, традиционных форм землевладения частной крестьянской земельной собственности, образующей естественный базис мелкотоварного уклада, претерпевал существенные деформации. Напомним, что даже такую исторически прогрессивную систему земельной собственности, как райятвари — один из плодов «аграрных революций», осуществленных английскими колонизаторами в Индии, — К. Маркс называл «карикатурой... на французскую систему крестьянской собственности» [1, с. 221]. Привнесенные колониальным гнетом специфические барьеры (рост относительного перенаселения, торможение роста национальной промышленности, производившей основной капитал, и др.) также весьма ограничивали процесс развития мелкотоварного уклада.



В этой обстановке вызревавший на его основе капитализм сплошь и рядом «загрязнялся» наслоениями предшествующих экономических форм.

Действительно, в капиталистической эволюции крестьянского хозяйства доминировала тенденция развития по консервативному пути<sup>3</sup>. На верхнем полюсе крестьянства активно использовались методы первоначального накопления (разорение производителя через денежную кабалу; экспроприация крестьянской земли и сдача ее в кабальную аренду; угнетение производителя методами торгового посредничества и т. д.); на его нижнем полюсе вследствие этих причин развивались процессы пауперизации, «непролетариатского обнищания» как «низшая и худшая форма разложения крестьянства» [12, с. 56], при этом часть пауперизированного населения превращалась в наемных сельскохозяйственных рабочих, эксплуатируемых в огромной массе своей худшими методами эксплуатации. Разумеется, в рамках этого общего типа крестьянского разложения в зависимости от ряда конкретных окружающих обстоятельств по различным районам (подробнее см. § 5 гл. VII) наблюдались смещения процесса разложения в сторону либо самых худших его вариантов (например, массовая пауперизация крестьянства при выделении ничтожной горстки хозяев-ростовщиков), либо его чистой модели, работающей на основе свободного действия экономических законов товарного производства. Особенно эффективно это действие проявлялось, естественно, там и тогда, где и когда производство вступало на этап модернизации своей технической базы.

Однако качественная грань между капитализмами обоих типов была и остается поныне. В этой связи нужно особо отметить, что было бы неправильно к категории капитализма, развивающегося «снизу», относить только уже сложившиеся в среде мелких производителей капиталистические производственные отношения. Не сумма этих отношений определяет потенциал «демократического» капитализма, а развитие мелкого товарного производства, а оно, как таковое, т. е. в своем исходном пункте, не есть капиталистическое производство.

В. И. Ленин, как известно, рассматривая три стадии капиталистического развития, к первой из них относил «мелкое товарное производство» со всем сопутствующим набором признаков: «основная тенденция мелкого товарного производства состоит в развитии капитализма» [11, с. 542]; «мелкое товарное производство характеризуется совершенно примитивной, ручной техникой, которая оставалась неизменной чуть ли не с незапамятных времен» [11, с. 543]; оно же образует исходный базис процесса разложения, при котором «выделение мелкой буржуазии и наемных рабочих идет

рука об руку» [11, с. 546]. Поэтому происходящее под давлением господствующей обстановки «засорение» капитализма, рождающегося из недр мелкого товарного производства, добуржуазными формами отношений вовсе не снимает вопроса о качественной грани между капитализмами обоих типов. Представляется, что именно из стремления отнести к капитализму, растущему «снизу», только сложившиеся капиталистические производственные отношения, отсекая их от их генетической основы, возникали среди наших аграрников-востоковедов недоразумения по поводу применимости ленинской теории двух путей капиталистической эволюции к анализу аграрной экономики стран Востока на этапе ее перехода от докапиталистического к капиталистическому способу производства<sup>4</sup>. Как бы ни был «загрязнен» собственно капитализм, возникающий из отношений непосредственных производителей, он подпирается многочисленным слоем формирующихся мелких товаропроизводителей, жаждущих расчистки пути для своего собственного хозяйствования. Не борьба между капитализмами, как таковыми, и представляющей их буржуазией (это, может быть, и в современной Индии есть частный случай борьбы), а борьба между мелким товарным производством (и развивающимся из него земледельческим капиталом) и докапиталистической эксплуататорской собственностью, борьба между представляющими их классами составляет суть ленинского учения о борьбе двух путей капиталистического аграрного развития. На конкретном примере России начала XX в. В. И. Ленин формулировал эту закономерность следующим образом: «Борется мелкое крестьянство, борется за переход земли к нему. Борется мелкая (буржуазная) культура против крупного (крепостнического) землевладения» [15, с. 206].

Другое дело, что в зависимости от конкретной ситуации (возникновение новой надстройки на основе взлома старых общественных структур) могут формироваться «отводные каналы», направляющие развитие победившей «мелкой культуры» не по пути капитализма, а через ряд промежуточных ступеней к иной общественно-экономической системе.

Аграрная реформа, проводившаяся в Индии после достижения независимости, в целом ускорила процесс изменения соотношения аграрных укладов в пользу капиталистического уклада, причем развитие капитализма происходило как «сверху», так и «снизу».

Во-первых, реформа ввела единую систему прав частной земельной собственности по всей стране (исключая отдельные территории, где утвердилась государственная собственность, а держатели земли стали государственными арендаторами), очистив земельные отношения от типичных фео-

дальних наслоений в виде иерархической структуры владельческих прав.

Во-вторых, реформа активизировала развитие промежуточных структур, вместе с тем она обеспечила условия для становления того типа капитализма, который возникает на базе прямого насилия эксплуататорских слоев старого общества над производителями (сгон с земли).

В-третьих, реформа привела к некоторому перераспределению земельной собственности (как правило, на условиях выкупа) в пользу крестьянства и тем самым расширила экономический базис для развития мелкотоварного уклада. Однако, поскольку главные основы собственности социальных слоев, осуществляющих первоначальное накопление капитала, были сохранены, то реформа не смогла предотвратить экспроприацию земельной собственности непосредственных производителей.

В итоге пореформенное развитие земельных отношений объективно обостряло главное аграрное противоречие в современной Индии — противоречие между основными классами деревенского общества по поводу земли.

Более того, всей совокупностью мер аграрной и общэкономической политики государство стремилось создать и утвердить материальные условия и предпосылки для перехода сельской экономики с этапа, когда преобладают различные формы докапиталистической эксплуатации крестьянства, на этап, когда осуществляется воспроизводство капитала на его собственной основе (превращение прибавочной стоимости в капитал, производящий прибавочную стоимость). Для создания подобных условий государство вливало в сельское хозяйство весьма значительные капиталовложения, идущие на развитие ирригации, внедрение минеральных удобрений, высокоурожайных семян, распространение агротехнических знаний и улучшенных методов агрикультуры, оказание финансовой помощи кредитной и сбытовой кооперации и т. д.

Создающейся в деревне благоприятной для функционирования производительных капиталов обстановкой в первую очередь пользуются экономически более могущественные группы сельского общества — представители «верхушечного» капитализма и докапиталистической эксплуататорской собственности, на базе которой он развивается. Кардинальные различия в вещественно-материальных условиях воспроизводства, которыми обладают эти могущественные группы, с одной стороны, и представители мелкого товарного производства — с другой, усугубляют противоречия аграрного развития.

Вопрос о двух путях капиталистической аграрной эволюции в многоукладных странах есть вопрос о двух вариан-

тах становления одной и той же системы укладов — одной и той же в том смысле, что структурообразующим укладом в ней остается капитализм. Что касается современной Индии, то здесь еще не обозначилась победа того или иного варианта, страна пока переживает эпоху, говоря словами В. И. Ленина, «до окончательного утверждения национального пути капитализма» [28, с. 232].

Это обстоятельство облегчило развитие в стране того нового процесса, условия для которого были созданы утверждением национальной государственности. Речь идет об образовании предпосылок (и самых начальных этапах их реализации, особенно обозначившихся в конце 60-х годов) для становления принципиально новой системы укладов, в которой место конституирующего элемента принадлежит такому институту государственной собственности, где общественные интересы подчиняют себе частные.

Данный процесс отчетливо прослеживается во многих странах «третьего мира», различаясь стадиями своего развития. Поэтому полезно рассмотреть его воздействие на ход аграрной эволюции в более широких территориальных рамках, нежели индийские.

Капитализм в деревне, как известно, развивается тем интенсивнее, чем быстрее растет товарное производство, укрепляется мелкотоварный уклад, образующий наиболее массовую базу формирования капиталистических отношений. Однако вне зависимости от того, в какой степени земельная реформа, проведенная к настоящему времени во многих странах «третьего мира», создает условия для дальнейшего укрепления мелкотоварного уклада, в них нарастает тенденция к прерыванию свободного развития этого уклада в сельском хозяйстве, по существу, к ликвидации его базиса.

Социально-экономическая трансформация мелкого производства, приводящая к становлению принципиально нового типа производственных отношений, — одно из важнейших направлений всеобщего процесса изменения системы укладов в современном «третьем мире». И именно государство является той политической, административной и экономической силой, которая осуществляет подобную трансформацию.

Хотя в странах «третьего мира» государство обычно сосредоточивает в своих руках собственность на ряд важнейших объектов сельскохозяйственной или неразрывно связанной с сельским хозяйством инфраструктуры (крупная ирригация, электроэнергетика и др.), здесь пока, как правило, не сложилась государственная собственность в сфере системы хозяйств (исключение составляют практически лишь некоторые страны Северной Африки). Вторжение государства непосредственно в область хозяйства там, где оно имеет место, происходит по иному пути — через отчуждение у сель-

скохозяйственных производителей сферы рыночной реализации продукта, т. е. посредством утверждения государственной монополии в товарном обращении. В конкретной действительности этот процесс означает полное устранение (либо превращение в подчиненные государственному сектору элементы) решающих звеньев частного, в зависимости от обстановки — докапиталистического купеческого или капиталистического торгового капитала.

Данный внеэкономический акт государства, если он осуществляется во всеобъемлющих масштабах, решительно изменяет производственные отношения на обширнейших участках национальной экономики. Утверждение государственной монополии в товарном обращении позволяет создать, как мы уже видели на примере Бирмы (см. § 2 гл. III), такую систему товарного обмена (введением монопольных цен на внутреннем рынке, с одной стороны, на товарный продукт сельского хозяйства, а с другой — на товарный продукт промышленности, поступающий в процесс сельскохозяйственного воспроизводства), при которой мелкий производитель — владелец собственных средств производства может возмещать (иногда только частично) лишь фонд своей заработной платы, но обычно не может присваивать создаваемый им прибавочный продукт; поэтому мелкий производитель становится уже не фактическим, а только юридическим владельцем своих средств производства; он лишен условий для реализации своей собственности в прибавочном продукте. Иначе говоря, эта собственность реально отчуждена государством путем утверждения его монополии в товарном обращении, но номинально сохранена за производителем. Тем самым мелкий производитель превращается в рабочего, отличающегося от наемного пролетария двумя основными признаками: 1) индивидуальным характером производства, сохраняющего видимость самостоятельного производства; 2) наличием в таком производстве средств производства, которые выступают пока как предметно подчиненные производителю факторы труда. Иными словами, мелкий производитель становится рабочим государственной рассеянной мануфактуры, распространяющейся на мелкое производство всей сельскохозяйственной отрасли<sup>5</sup>.

При подобной форме отношений «горизонтальный» товарный обмен, если он происходит между индивидуальными производителями продукта, для мелкого производителя имеет исключительной целью возобновление фонда жизненных средств; господствующая система «вертикальных» связей препятствует становлению главного, потенциально возможного результата этого обмена — образованию накопления в мелком производстве, т. е. в конечном итоге препятст-

вует его разложению на основе действия закона стоимости. В итоге общественная форма накопления приходит на смену частнособственнической, так как теперь государство — основной двигатель воспроизводства.

Государственная монополия в сфере реализации продукта имеет тенденцию в ряде случаев поставить жесткие пределы процессу расширенного воспроизводства в формирующемся капиталистическом укладе через нормальные каналы товарообменных отношений; всю тяжесть процесса накопления капитал еще интенсивнее стремится переложить на низшие слои деревенского общества, и, если при этом уничтожение докапиталистической эксплуататорской собственности осуществляется неэффективно, методы первоначального накопления капитала сохраняются как наиболее массовые и распространенные. И именно они, как правило, образуют основной источник роста капиталистического уклада в условиях утверждения государственной монополии в товарном обращении.

Итак, важнейшей характерной чертой аграрной эволюции ряда стран «третьего мира» в современную эпоху является то, что для производителей в сельском хозяйстве потенциально возможный товарный обмен по стоимостям, объективные условия для которого расширяются и укрепляются в ходе земельной реформы, заменяется развитием форм вневещных отношений, вневещного обмена между государством и производителем, т. е. обмена безотносительно к издержкам производства. Процесс становления государственных монополий в сфере товарного обращения, нарастающий по мере осуществления социальных сдвигов в развивающихся странах, позволяет говорить о том, что возможности для обособления мелкого товарного производства в самостоятельный мелкотоварный уклад, открывающиеся в ходе ликвидации докапиталистической эксплуататорской собственности, в аграрной экономике многих стран «третьего мира» ныне существенно ограничены или близятся к исчерпанию. Но тенденция к переходу мелкого производства с естественных путей его разложения на рельсы его интеграции с государственной собственностью (что соответственно выливается в формирование качественно нового типа производственных отношений) означает такую трансформацию низших укладов, которая, по существу, выводит процесс аграрной эволюции за рамки капиталистического способа производства.

По мере «огосударствления» мелкого производства, происходящего на базе устранения докапиталистической эксплуататорской собственности, по мере блокирования государством (через государственные монопольные цены, регулирование товарных потоков и т. д.) «входа» и «выхода»

сложившегося капиталистического производства капиталистический уклад в аграрной экономике неизбежно будет утрачивать свое значение системообразующего уклада, ибо он не только лишается самой массовой своей опоры — мелкого товарного производства индивидуального самостоятельного производителя, — но у него отнимают и свободный рынок как адекватную предпосылку свободного самовозрастания капитала.

Все высказанные выше соображения позволяют сделать вывод, что в современную эпоху проблема двух путей капиталистической аграрной эволюции в многоукладных обществах, не переживших этапа радикальных преобразований, становится в подчиненное положение по отношению к центральной социально-экономической проблеме этих обществ — проблеме путей и форм превращения государственного уклада в такой системообразующий уклад, в котором общественные интересы доминируют над частными.

Процессы становления государственной собственности с сопутствующими им изменениями национальных систем укладов пока больший размах приобрели в силу ряда обстоятельств в африканских странах. Напротив, в развивающихся странах Южной и Юго-Восточной Азии (исключая Бирму и некоторые другие небольшие государства), особенно в крупнейших странах, в частности в Индии, еще открыты достаточно широкие (однако все более регулируемые государством) каналы для трансформации низших укладов в сельском хозяйстве на базе развития капитализма.

Наш анализ мы начинаем с освещения изменений в социально-экономических основах капитализма консервативного типа в деревне Индии.

## 2. Сдвиги в сфере крупного землевладения

В области земельных отношений образование и развитие промежуточных экономических структур проявлялось как одно из наиболее массовых явлений в распространении и эволюции издольной аренды.

Теория вопроса об издольной аренде как переходной к капитализму экономической форме была разработана К. Марксом в «Капитале». К. Маркс при этом исходил из того, что само понятие «переходная форма хозяйства» может быть распространено на систему издольной аренды только применительно к особой исторической эпохе — эпохе становления и развития в той или иной стране капиталистического способа производства [5, с. 344—352, 367—369] <sup>6</sup>.

Как указывалось ранее, колониальное порабощение Индии сопровождалось значительным сдвигом аграрной экономики в сторону производства меновых стоимостей при сохранении натуральной основы воспроизводства ее хозяйственного организма (крайне медленно разлагавшейся под влиянием очень слабого роста общественного разделения труда). При этом насильственная интеграция национальной экономики с мировым капиталистическим хозяйством и его рынком не только и не просто вела к утверждению господства на национальных рынках универсальных законов товарного хозяйства и процесса ценообразования, регулируемого «извне» (что было сопряжено с нанесением великого ущерба непосредственным производителям) [см.: 336, гл. VII], но и стремительно нагнетала жажду обогащения эксплуататорских классов, присваивающих прибавочный продукт, на базе широко раздвинувшихся границ обмена. Крупные землевладельцы организовывали бешеную погоню за массой земельной ренты. Этот путь лежал через издольщину, ибо в новой обстановке, когда открылись широкие возможности реализовать произведенный продукт на рынке, обычно именно при системе издольной аренды земельный собственник мог выжать из арендатора максимальную арендную плату и обеспечить наиболее высокий доход по сравнению с некоторыми другими видами аренды, в том числе денежной. Прежде всего этим обстоятельством объясняется тот факт, что в конце XIX — первой половине XX в. во многих районах Индии был зафиксирован значительный рост земельных площадей под издольной арендой (особенно это касалось Пенджаба, Бенгалии, южных областей страны).

Например, в Пенджабе в течение 50 лет до его раздела площадь под арендой, сданная арендаторам без прав, почти удвоилась, а ее доля в обрабатываемом земельном фонде поднялась с трети до половины (табл. 26). Наибольшая и из года в год увеличивавшаяся часть площади, обрабатываемой арендаторами без прав, приходилась на издольную аренду — «батаи». Так, в 1936/37 г. она составляла во всей аренде 76%, а в обрабатываемом земельном фонде провинции — 37,1% [200а, с. 33; 366, с. 604—605], т. е. была больше, чем вся аренда в 1891/92 г. В неразделенной Бенгалии, согласно обследованиям Комиссии по земельному налогообложению, в конце 30-х годов на условиях издольщины (аренды «барга») обрабатывалось 21,1% возделываемой площади провинции (на территории, впоследствии составившей штат Западная Бенгалия, — 22,5%); после страшного голода 1943 г., как установило обследование Индийского статистического института, издольщики-баргадары обрабатывали 24,7% земли; к середине 50-х годов, по данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), в штате Западная

Таблица 26

Рост площади, сданной в аренду, в Пенджабе\*

Годы	Вся обрабатываемая площадь, млн. акров	Обрабатываемая площадь, сданная арендаторам без прав	
		млн. акров	%
1891/92	23,1	8,3	35,7
1921/22	28,8	13,2	45,9
1938/39—1941/42	31,2	15,3	49,0

\* Составлено по: 366, с. 604—605; 123, с. 266, 442.

Бенгалия аренда «барга» охватывала 25,4% возделываемых площадей [198, с. 67; 130, с. 438; 147, с. 156; 174, с. 56].

Рост площади под издольной арендой стоял в прямой связи с экспроприацией крестьянской земельной собственности крупными землевладельцами (в каком бы обличье они ни выступали), ростовщиками и переходом владельческих прав на землю в их руки. «Быстрое увеличение числа баргадаров является одной из наиболее удручающих черт современной эпохи,— констатировала Комиссия по земельному налогообложению Бенгалии,— и этот процесс отражает степень, в какой наследственные райяты лишаются своих владельческих прав и снижается их жизненный уровень» [198, с. 38—39]. На весьма быстрый рост помещичьего землевладения за счет крестьянского обратила в свое время внимание и Комиссия по обследованию причин голода [123, с. 445—449]. Комитет Национального конгресса по аграрным реформам подчеркивал: «Наше обследование по провинциям подтвердило заключение Комиссии по обследованию причин голода о том, что в период последней депрессии (имеется в виду экономический кризис конца 20-х — первой половины 30-х годов и последующее пятилетие.— В. Р.) громадные площади земли перешли из рук земледельцев в руки групп населения, не занимающихся сельским хозяйством» [195, с. 40]. Весь этот процесс «раскрестьянивания» индийской деревни, растянувшийся на долгие десятилетия и протекавший в наиболее мучительных для крестьянства формах, отражал одну из основных стадий первоначального накопления капитала в индийском обществе.

Издольщики, как об этом свидетельствуют многочисленные источники, формируются главным образом из крестьян, которые либо полностью лишились своей земли, либо имеют

такие маленькие клочки, что не могут обеспечить себе на них даже голодного минимума жизненных средств. В Бенгалии, например, «многие баргадары прежде были райятами, которые потеряли свои земли» [198, с. 67]. В Мадрасе «варамдарами» в большинстве случаев становятся экспроприированные крестьяне — «паттадары» [282, с. 165—170], т. е. владельцы «патта» — документа, удостоверяющего право собственности на земельный участок. Издольщики в Пенджабе — в основном разоренные крестьяне-собственники.

Существует несколько видов издольной аренды. Один из них предполагает, что весь процесс производства осуществляется издольщиком, использующим в хозяйстве собственный рабочий скот, инвентарь, удобрения, семена. Иначе говоря, издольщик выступает здесь единственным агентом производства. За предоставленную земельным собственником землю арендатор выплачивает арендную плату, обычно поглощающую не менее половины валового урожая. Именно такие ставки арендной платы преобладали в большинстве районов Индии. Однако арендная плата нередко значительно превышала «традиционную» половину урожая. Так, в Западной Бенгалии издольщик, осуществлявший все расходы по ведению хозяйства, иногда получал не более трети валового урожая [200, с. 47].

В недрах издольной аренды как в доколониальный, так и на ранних этапах колониального периода уже существовали в виде «очагов» такие системы хозяйства, где не только землю, но и большую или меньшую часть орудий и средств производства предоставлял земельный собственник, а другую часть средств производства и всю необходимую рабочую силу — издольщик<sup>7</sup>. Однако только в отношении того периода, когда экономика страны (и ее сельское хозяйство, в частности) претерпела сдвиг в сторону производства меновых стоимостей, когда стал формироваться национальный капиталистический способ производства, можно характеризовать подобные виды издольщины как формы производственных отношений, отличные от феодальных и хотя застойные, но — в смысле пути эволюции — переходные к капитализму.

С середины — последней трети XIX в. очаги издольщины переходных видов распространяются на многие районы страны. Это было зафиксировано, в частности, в ряде источников, описывающих деревню начала XX в. (обильный материал дают, например, дистриктовые газеттиры того времени). В последующие годы практика «соучастия» земельных собственников и арендаторов-издольщиков в процессе производства стала еще более расширяться. Здесь можно было бы сослаться на такой фундаментальный источник, как материалы Королевской комиссии по сельскому хозяйству Индии. Согласно обследованиям, проведенным видным индийским аг-

рарником В. В. Саяной, в районах Андхры в 40-х годах XX в. финансирование землевладельцами части производственных расходов стало довольно распространенным явлением в системе издольной аренды [381, с. 36—48].

В зависимости от степени участия «партнеров» в процессе производства осуществляется и раздел урожая. Чем большую часть средств производства доставляет земельный собственник, тем большую долю продукта он присваивает, и соответственно в обратной пропорции изменяется доля, которую получает издольщик<sup>8</sup>.

Как показывает история развития сельского хозяйства некоторых стран Запада, эволюция издольной аренды может происходить в двух направлениях: либо издольщик становится собственником — мелким производителем, владельцем используемых им средств и условий производства, и ликвидируется вообще всякая рента докапиталистического типа (этот процесс обуславливается революционными завоеваниями крестьянства и знаменует собой исторически наиболее прогрессивный путь изживания издольщины); либо издольщина эволюционирует по консервативному пути, когда «младший партнер» полностью отделяется от средств производства и низводится до положения наемного рабочего, предоставляющего в хозяйство лишь свою рабочую силу, место хозяина производства постепенно занимает владелец капитала, а земельный собственник низводится до положения получателя земельной ренты, которая представляет собой только излишек над средней прибылью, присваиваемой арендатором-капиталистом (или при наличии у издольщика капитала он сам превращается в арендатора-капиталиста, эксплуатирующего чужой труд). Как разновидность второго типа эволюции владелец капитала и земельный собственник могут выступать в одном лице: сам землевладелец, авансируя все большую долю необходимого для производства капитала, превращается в предпринимателя.

В Индии вследствие гнета господствующих отношений земельной собственности для эволюции издольной аренды была характерна в основном тенденция консервативного развития, проявлявшаяся в тяжелых формах «раскрестьянивания» непосредственного производителя. Экономическая литература по Индии, равно как и материалы официальных обследований, сообщают о появлении таких систем хозяйства, когда земельный собственник становится основным организатором всего процесса производства, сосредоточивая в своих руках все орудия и средства производства, а прежний издольщик-«партнер» превращается в простого рабочего, оплачиваемого или натурой (в том числе и в форме определенной доли урожая), или деньгами. Например, «сири» в Пенджабе, не доставляющий в хозяйство ничего, кроме своей

рабочей силы, и получающий заработную плату в виде определенной доли урожая, представляет собой тип постоянного рабочего — годового или срокового батрака. То же самое можно сказать о «кришанах» (срочковых батраках, оплачиваемых долей из урожая) Западной Бенгалии<sup>9</sup>.

Аграрная политика, которая стала проводиться в Индии после достижения независимости, преследовала, в частности, цель проложить путь и другой тенденции в эволюции издольщины (именно под таким углом зрения нужно рассматривать законы о регулировании ставок арендной платы, например выступающей в натуральной форме, и выкуп издольщиками земли в собственность). Однако в этом отношении аграрные реформы дали пока незначительные результаты (об этом см. ниже).

Таким образом, если рассматривать сдвиги в издольщине, имея в виду главное направление эволюции сельского хозяйства Индии, не будет вызывать сомнения тот факт, что распространение издольной аренды, основанной на «соучастии» земельного собственника и издольщика, отражает процесс разложения феодального хозяйства, причем в наиболее мучительной для производителя форме. В зависимости от характера такого «соучастия» данная система хозяйства может вплотную приблизиться к капитализму, еще, однако, не воплощая капиталистических отношений. И даже в тех случаях, когда издольщик-«партнер» полностью отделяется от средств производства, т. е. предоставляет только свою рабочую силу, он еще отнюдь не становится автоматически наемным работником капитала, представителем наемного труда, а тип производственного отношения, здесь возникающий, совсем не обязательно отражает капиталистическое отношение. Иначе говоря, даже при полной экспроприации производителя в господствующей обстановке возможны длительные задержки на застойной стадии, непосредственно предшествующей рождению капиталистического способа производства.

Теорию этого вопроса мы подробно рассмотрим в § 4 настоящей главы, здесь же можно отметить одно из существенно важных обстоятельств, сопутствующих трансформации издольной аренды, а именно массовое закабаление издольщиков ростовщичеством. В тех случаях, когда производитель все больше отделяется от средств производства как своей собственности, но соединяется с ними на ростовщических условиях землевладельцем или соседним ростовщиком (среди мелкособственнического крестьянства это распространено даже больше, чем среди арендаторов), т. е. когда система последовательной экспроприации вплоть до ее полного завершения «компенсируется» предоставлением издольщику средств производства ростовщиком, говорить о рождении ка-

питализма как способа производства не приходится. В «Экономических рукописях 1857—1859 годов» К. Маркс детально разобрал подобный тип отношения и пришел к выводу, что «последнее еще не подчинено процессу капитала», что здесь «имеет место самая гнусная эксплуатация труда без того, чтобы... отношение капитала и труда носило в себе базис для развития новых производительных сил и зародыш новых исторических форм. В самом способе производства капитал еще выступает здесь как вещественно подчиненный отдельному работнику или рабочей семье — будь то в ремесленном производстве или в мелком земледелии. Имеет место эксплуатация со стороны капитала без капиталистического способа производства. Процентная ставка очень высока, так как процент включает в себя прибыль и даже часть заработной платы. Эта форма ростовщичества, при которой капитал не овладевает производством и, следовательно, является капиталом лишь формально, предполагает господство добуржуазных форм производства...» [8, с. 367].

Приведенное замечание К. Маркса, очень важное для рассматриваемого частного случая производственных отношений, имеет вместе с тем огромное значение для самой методологии изучения процессов формирования мелкотоварного уклада — будь то в сельском хозяйстве или в низших звеньях промышленного производства (ремесленном и др.). Только тщательное исследование всей совокупности взаимоотношений производителя с ростовщичеством (закабаление производителя или, напротив, освобождение от кабалы и т. д.) наряду с исследованием общественного разделения труда, характера земельной собственности и т. п. позволяет в конечном итоге определить потенциал капитализма, развивающегося «снизу». Меньше всего производитель может быть охарактеризован как товаропроизводитель в политэкономическом смысле лишь по массе или удельному весу реализуемого продукта (этих вопросов мы будем еще неоднократно касаться в последующих местах работы).

Но вернемся к издольной аренде. Определенные типы хозяйств, возникающие на базе полной экспроприации производителя через систему издольной аренды, могут быть уже отнесены к капиталистическому производству при условии, что в этих типах хозяйств наличествуют и все прочие признаки, характерные для последнего (производство прибавочной стоимости ради ее увеличения, свободный наем работника и т. д.).

На пути становления «верхушечного» аграрного капитализма, вырастающего, в частности, на развалинах системы издольной аренды (как и капитализма, развивающегося «снизу»), стоял, однако, мощный сдерживающий фактор. Этот фактор — созданное и искусственно поддерживавшееся ан-

глийскими колониальными порядками громадное относительное перенаселение в индийской деревне. Непрерывно возrastавшее давление разоряющегося и пауперизированного населения на сельскохозяйственные источники средств существования, важнейшим из которых является земля, влекло за собой бешеную «конкуренцию» среди мельчайшего крестьянства за право получить клочок земли в аренду, что приводило к резкому ухудшению условий аренды, взвинчиванию арендной платы.

Чтобы реализовать возможность присваивать огромные доходы, земельному собственнику не нужно было затрачивать капитал на производство: это обеспечивалось самим механизмом действия относительного перенаселения в условиях земельной монополии крупных собственников. В конечном счете именно данным обстоятельством, а также отсутствием национального воспроизводства основного капитала современного типа, его чрезмерной дороговизной, действием в «третичной» экономической сфере частнособственнической монополии, всей своей тяжестью обрушивавшейся на деревню, объясняется тот факт, что процесс перерождения хозяйства, базирующегося на издольщине, в капиталистическое производство крайне затянулся и его эволюция в колониальный период задерживалась в основном на стадии застойных переходных форм. Коротко говоря, в аграрной экономике действовал закон экстенсивного увеличения прибавочного труда (т. е. путем максимального использования отношений собственности как таковой), который целиком присваивался землевладельцем, а не закон интенсивного увеличения прибавочного продукта (т. е. путем вложения в производство добавочного капитала собственником, или издольщиком, или обоими вместе). Интенсивно потреблялись только рабочая сила производителя, живой труд, как таковой; напротив, применение овеществленного труда ограничивалось лишь рядом совершенно необходимых элементов (семена, плуг, рабочий скот). Что касается рабочего скота, то можно сказать: если бы природа не наделила индийский скот удивительной способностью выживать, потребляя рисовую солому в качестве корма, землевладельцы впрягали бы в плуг людей.

Поскольку внутренний закон, управляющий действием системы издольщины в ее восточном варианте, выражается во всеподавляющем насилии земельной собственности над производством и непосредственным производителем, эта система ставит жесткий предел прогрессу производительных сил и общественной производительности труда. Особенным анахронизмом издольщина становится в условиях, когда высокопроизводительные элементы основного капитала оказываются доступными для сельского хозяйства. Как «срабатывает» в этих условиях система, видно из следующего небольшого

примера, касающегося современной Западной Бенгалии. Специальное обследование показало, что издольщики, выплачивая в качестве ренты половину урожая, «колеблются использовать минеральные удобрения». Стоимость удобрений может быть выше стоимости половины чистого прироста продукта, которая достанется арендатору после раздела урожая. Например, чистый прирост урожая риса с акра при применении удобрений на сумму 20 рупий выразится в сумме 35 рупий, но баргадар должен будет выплатить из нее 17,5 рупии. «Баргадар был бы дураком, если бы стал делать эти вложения. Издольщина, быть может, была хороша в прошлом, когда основная часть инвестиций в сельское хозяйство приходилась на живой труд. Но, если нужно поощрять денежные вложения в удобрения, органические и минеральные, улучшенный семенной фонд, инсектициды и т. д., издольщина должна исчезнуть» [147, с. 149]. Именно в чрезмерном распространении издольщины (цифры см. ниже), подчиняющейся закону «экстенсивного» выколачивания прибавочного продукта из производителя<sup>10</sup>, следует искать одну из основных причин полустагнационных состояний сельскохозяйственного производства и в прошлом и ныне.

Важно отметить, что элементы капиталистического уклада, рождавшиеся из недр издольной аренды, были в большей степени развиты в низших слоях помещичьего класса, нежели в среде крупнейших землевладельцев. Весьма показательны в этом отношении материалы по штату Уттар Прадеш. Согласно данным обследования 1946/47 г., здесь насчитывалось 401 предпринимательское хозяйство с площадью 50 акров и более. Число же земельных собственников (из групп крупных заминдаров), владевших 50 акрами домениальных земель и более, составляло 9073. Это означало, что всего 4,4% таких собственников имели сравнительно крупные предпринимательские хозяйства. Эти хозяйства занимали только 6,7% домениальных земель, находившихся в собственности данной группы владельцев, причем примерно лишь в 50—70 таких хозяйствах (12—18% их общего числа) применялись некоторые механические орудия труда и двигатели [207, с. 4, 10, 50, 51]. Остальные домениальные земли, т. е. подавляющая их часть, сдавались в мелкую кабальную аренду производителям, несущим все расходы по ведению хозяйства, или использовались на основе переходных форм издольщины<sup>11</sup>.

Таким образом, в Индии (как и в большинстве других стран Азии) в течение последних десятилетий колониального периода в определенных подразделениях крупного землевладения, охватываемых отношениями продуктовой и денежной ренты, происходил процесс первоначального накопления и на его основе начинало складываться предпринимательское хо-

зяйство. Этот процесс как по степени вовлечения в него отдельных слоев и групп помещичьего класса, так и по времени его возникновения в различных районах страны протекал довольно неравномерно. Особенно важно при этом отметить, что, подготавливая условия для развития капитализма, он обычно не венчался завершающим качественным «скачком» в виде образования капиталистических помещичьих хозяйств как массового явления. Более того, какие бы сдвиги в распределении средств производства между производителем и землевладельцем (от нуля до полного набора на той или иной стороне) ни происходили в сфере издольной аренды, личностный фактор производства, живой труд и его потребление оставались основой любого варианта системы, возникающей в рамках этой аренды. Прimitивная общественная производительная сила труда, находившаяся из-за неизменности технических условий производства в застойном состоянии; варварская эксплуатация непосредственного производителя, предполагающая систематическую экспроприацию в пользу землевладельца части фонда его жизненных средств; воспроизводство рабочей силы в «хиреющем виде» — все эти явления, присущие любому варианту издольщины (как увидим далее, и не только ей), создавали глубокое внутреннее единство хозяйственных форм, возникавших на ее основе. А издольщики, на какой бы стадии экспроприации они ни находились, образовывали один из наиболее многочисленных слоев пауперизированного населения деревни.

По всей совокупности указанных признаков восточный вариант издольщины в противоположность западному относится к тем промежуточным структурам, которые выполняют миссию «раскрестьянивания», чистки земли для капитализма в наиболее мучительных для производителя формах, но обладают при господствующих отношениях земельной собственности ничтожно малой способностью генерировать капиталистические производственные отношения. И именно в этом своем качестве они — опора худшего варианта консервативной капиталистической эволюции.

Какое же влияние на развитие промежуточных структур в сельском хозяйстве оказала аграрная реформа?<sup>12</sup>

Опыт аграрной реформы в Индии показывает, что в обстановке пореформенного времени, характеризующейся большой напряженностью социальных противоречий в деревне, крупные землевладельцы вынуждены были пойти на широкую децентрализацию своей земельной собственности с целью спасения ее. Этому процессу заметно способствовала нависшая над ними как дамоклов меч угроза введения «потолка» землевладения в соответствии с разновременными принимающимися в различных штатах земельными законами. (Процессы дробления титула земельной собствен-



ности среди «родственников» и других подставных лиц приняла такой массовый характер, что о них буквально кричит вся аграрная литература.) Вместе с тем опыт реформы в Индии свидетельствует, что в какой-то мере происходит и действительное сокращение крупного землевладения, прежде всего землевладения наиболее богатых помещиков, причем не столько на основе действия законов о максимуме владения (о результатах их действия см. § 1 гл. V), сколько вследствие напряженности, царящей в деревне. Страх потерять всю собственность побуждает таких помещиков избавляться от «излишков» своей земли путем продажи их по рыночным (или близким к ним), т. е. чрезвычайно высоким, ценам.

Уменьшение крупнейшей земельной собственности компенсируется, однако, продолжающейся концентрацией земельной собственности в руках низших слоев крупных землевладельцев.

Другой аспект аграрной реформы — утверждение в законодательном порядке принципа так называемого возвращения земли. Соответствующие положения были введены уже в первые аграрные законы большинства штатов (впоследствии принцип «возвращения» земли как важнейший элемент был включен в законодательство о максимуме землевладения). Согласно этим положениям земельные собственники наделялись правом «освободить» определенное количество своей земли от крестьян-арендаторов, которые издавна, чаще всего из поколения в поколение, обрабатывали эту землю. Указанные положения отвечали интересам в первую очередь крупных землевладельцев — сдатчиков главной массы земли. Тем самым была легализована система экспроприации арендующего крестьянства на землях крупных земельных собственников<sup>13</sup>.

Законы не только наделили земельных собственников правом «очистить» часть своих земель от арендаторов, но и вследствие обстоятельств, о которых скажем ниже, в значительной мере вынудили их к этой «чистке», заставили ускорить ее. И землевладельцы действительно постарались «возвратить» себе максимально возможное количество земли — предусмотренное законодательством и сверх того. Так в Индии был начат невиданный в ее истории сгон крестьян с земли. Осуществляли его прежде всего крупные полуфеодалы землевладельцы, сосредоточивавшие главную массу земли, сданной в аренду. Согласно оценке известного индийского экономиста М. Л. Дантвалы, за первые 10 лет независимости с земли в Индии было согнано больше крестьян, чем за последние 100 лет колониального режима [357, с. 60]. По данным Всеиндийского крестьянского союза, количество арендаторов, согнанных в 50-х годах, исчисляется миллионами [120, с. 15].

Было бы, однако, неверно считать, что помещичья «чистка» земли автоматически влекла за собой основание крупного помещичьего капиталистического хозяйства на «освобожденной» от крестьян площади (см. § 1 гл. V). В этой связи необходимо рассмотреть вопрос о том, какие процессы происходили на землях, принадлежащих помещикам, под непосредственным воздействием аграрного законодательства вообще и арендного в частности.

С устранением иерархической феодальной структуры (в бывших районах заминдари) исчезла и частная «привилегированная» аренда, при которой номинальные ставки арендных платежей, обычно относительно незначительные по своим размерам, четко, на десятилетия вперед фиксировались законодательством. Держатели прав «привилегированной» аренды (непосредственные производители, помещики, ростовщики и некоторые другие группы) были приведены в прямые отношения с государством. В ряде штатов владельческие права многих категорий «привилегированных» арендаторов, по существу, мало чем отличались от прав полной собственности на землю. Действительная же аренда земли (т. е. по рыночным ставкам арендной платы), сложившаяся в рамках «привилегированной» аренды и на землях категории «сир», «хас», «кхудкашт» (т. е. домениальных землях) в районах заминдари, как и аналогичная аренда в районах райятвари, законодательством об устранении иерархической системы землевладения затронута не была. Между тем именно рыночные аренды приносили земельным собственникам наибольшую массу земельной ренты<sup>14</sup>. Вот об этом-то типе аренды и пойдет речь.

Как известно, в Индии сложились два основных вида арендной платы на землях, находящихся в полной собственности владельцев: денежная арендная плата и натуральная, которая в свою очередь делилась на фиксированную арендную плату (когда землевладельцу поступала фиксированная масса продукта из валового урожая) и издольную. В большинстве штатов, где была ликвидирована система заминдари, законодательство запретило сдавать земли в «постоянную аренду» и «субаренду» (например, в Уттар Прадеше, Западной Бенгалии, бывшем штате Саураштра и некоторых других). Это положение распространялось и на крестьян, объявленных государственными арендаторами, и на производителей-земледержателей, которые выкупили землю в собственность, а также на бывших феодалов, венчавших пирамиду рентополучателей (крупных заминдаров, джагирдаров, гирадаров) и сохранивших в своих руках земли «сир», «кхудкашт» и пр. Естественно, что подобное запрещение ударило прежде всего и главным образом по тем группам помещичьего класса, для которых взимание арендной платы и парази-

ческое проедание всех доходов от земли при полном отстранении от процесса производства являлось типичной формой существования, составляло веками освященный уклад жизни (эти-то земельные собственники и сдавали свои земли «сир», «кхудкашт» в «постоянную аренду», взимая фиксированные ставки арендной платы — денежной или натуральной).

Но одновременно с запрещением сдачи земли в «постоянную аренду» была разрешена система производственного «соучастия» земельного собственника и арендатора на началах издольной аренды. А это обстоятельство открывало легальные возможности объявлять любую форму издольщины системой «соучастия», любого издольщика — наемным работником и тем самым сохранять издольную аренду как форму докапиталистической эксплуатации непосредственного производителя<sup>15</sup>. Иначе говоря, скрытая в скорлупе «соучастия» издольщина, при которой единственным агентом производства является арендатор, аграрным законодательством вовсе не признавалась арендой.

Система «соучастия», позволяющая сохранять издольную аренду, была узаконена и в районах райятвари, в том числе в тех штатах, где сдача земли в аренду официально была полностью запрещена (например, в Махараштре и Гуджарате после 1 апреля 1957 г.) и аренда как экономическая категория землепользования исчезла из всех официальных документов.

В итоге оказалось, что, как отмечалось в отчете о ходе выполнения аграрной реформы, подготовленном по заданию Плановой комиссии Индии еще в конце 50-х годов, в ряде штатов издольщики вообще «не считаются арендаторами. Более того, по обычаю или сложившейся практике лица, используемые землевладельцами в качестве партнеров („сджхи“) на условиях оплаты их долей продукции, не относятся к числу арендаторов в большинстве штатов и никакие права аренды им не предоставляются» [140, с. 21].

Таким образом, мероприятия по запрещению сдачи земли в «постоянную аренду» и «субаренду» при одновременном фактическом разрешении существования издольной аренды, все более развивающейся в переходные формы хозяйства, объективно дали крупнейший толчок становлению промежуточных структур на землях, которые сдаются в аренду (а они в наибольшей части принадлежат крупным земельным собственникам). В целом эти мероприятия были призваны обеспечить постепенное завершение процесса отделения издольщиков от средств производства во имя расчистки земли для капиталистического хозяйствования. Иначе говоря, для землевладельцев (в первую очередь крупных), эксплуатирующих крестьянство путем взимания арендной платы, фактическая легализация издольщины давала ту

единственную в сфере сельского хозяйства отдушину, устремляясь в которую они могли начать приспособление к капитализму, с тем чтобы на определенном этапе выступить адекватными представителями капиталистического хозяйства.

Сдача земли в издольную аренду на основе «соучастия» (пусть даже самого минимального) была характерна не для прослойки крупнейших землевладельцев — заминдаров и др., а для нижних слоев крупных землевладельцев (в том числе и вышедших из групп особо привилегированных земледержателей), которые проживали в деревнях, непосредственно наблюдали за процессом производства, делили на месте урожай своих арендаторов. Очевидно, что понуждение к переходу на систему издольной аренды касалось главным образом верхних групп помещичьего класса, его более крупных представителей. Нижние слои помещиков оно затрагивало меньше, а в ряде штатов и совсем не касалось их. Тенденция к созданию единого в экономическом отношении класса крупных землевладельцев (узаконение издольщины как универсальной формы, воплощающей промежуточную экономическую структуру в ее застойном варианте) прослеживается в действии аграрного законодательства по всем штатам весьма четко. Эта тенденция значительно способствовала консолидации сил «верхушечного» капитализма в пореформенной деревне.

Аграрная реформа вместе с тем предусматривала в ряде штатов наделение арендаторов определенными владельческими правами на занимаемые ими земли — временными (на известный период, например на шесть лет, как это было в штате Андхра Прадеш до 1970 г.) или постоянными («защищенная» аренда), предполагающими, что особенно важно, регулирование ставок арендной платы, выплачиваемой землевладельцу, при значительном их сокращении. (Напомним, речь идет о рыночной аренде, сохранившейся после устранения иерархических систем землевладения.) В некоторых штатах, где издольная аренда была особенно развита и ожесточенная борьба крестьянства вынудила власти признать издольщину как одну из важнейших форм землепользования, подобные права должны были быть распространены и на издольщиков, если они являлись не «партнерами» землевладельца по производству, а полными владельцами средств производства, кроме земли, т. е. самостоятельно вели хозяйство. Однако утверждение принципа «неподсудности» закону любых видов издольного «партнерства» в корне подрывало саму легальную возможность наделения издольщиков — самостоятельных хозяев какими-либо арендными правами<sup>16</sup>. И это центральный пункт всего арендного законодательства в Индии. Поэтому, как и по любым другим аспектам аграрной реформы, только реальное соотношение классовых

сил в деревне, сама классовая борьба определяли, кто и как воспользуется в своих интересах указанным комплексом мер (о действенности арендного законодательства в части, касающейся сокращения арендной платы, см. ниже).

В итоге с 50-х годов в Индии происходит интенсивный сдвиг в сторону замены рыночной (или близкой к ней) «открытой», официально регистрируемой аренды арендой «скрытой», при которой арендующий землю производитель не признается арендатором. Эту замену осуществлял прежде всего класс крупных землевладельцев, которому принадлежит наибольшая масса земли, сданной в аренду. Вначале крупные полуфеодалы землевладельцы, «возвращая» огромные площади земель, основную их массу использовали для сдачи в мелкую аренду крестьянам на еще более тяжелых, чем прежде, условиях, главным образом на условиях кабальной издольщины [301, с. 58—60]. Позже, когда стали подготавливаться и вводиться законы о максимуме землевладения, издольщина неизбежно должна была все сильнее распространяться на землях крупных землевладельцев, «распылявших» титул своей земельной собственности среди подставных лиц.

Главный экономический интерес, побуждавший крупных землевладельцев замещать сдачу земли в «открытую» аренду сдачей земли в «скрытую» аренду на издольных началах, заключался в том, чтобы отстоять наилучшие условия эксплуатации непосредственных производителей с целью присвоения наибольшей, какая только была возможна в новой обстановке, массы земельной ренты<sup>17</sup>.

Значительный материал обо всех этих изменениях содержится, например, в ряде документов Плановой комиссии Индии. Так, в «Промежуточном обзоре выполнения III пятилетнего плана» отмечается: «В большинстве штатов арендная плата обычно выплачивается в форме доли урожая». Между тем «ставки издольной арендной платы трудно привести в соответствие с утвержденными законами» [141, с. 100]. В «Меморандуме о IV пятилетнем плане» Плановая комиссия подчеркивала: «...существует большое число „неофициальных“ арендаторов. Подобные арендаторы не регистрируются в земельных кадастрах и не признаются за таковых. Неизбежно поэтому, что они платят высокую арендную плату натурой и не обладают никакими владельческими правами» [138, с. 37].

Подробные сведения по данному вопросу приводит в своем отчете Комитет по проведению земельной реформы Национального совета развития. Там, в частности, указано, что «значительная площадь земли в ряде районов страны все еще возделывается на условиях неофициальной издольной аренды; сгон арендаторов все еще продолжается под предлогом добровольного отказа их от земли» [147, с. 16].

В известной степени процесс замещения «открытой» аренды «скрытой» отразили Национальные выборочные обследования, которые установили, что удельный вес «открытой» аренды в землепользовании Индии в 1953/54 г. был равен 20,3%, а в 1959/60 г.—только 12,5%. Между тем Всеиндийская конференция экономистов-аграрников, состоявшаяся в декабре 1961 г. в Пилани (Раджастан), на основе изучения материалов о ходе аграрной реформы по штатам пришла к следующему выводу: хотя «в масштабах Индии в целом» «открытая» аренда не превышает 25% площади, огромная масса земли обрабатывается на условиях «скрытой» (издольной) аренды, и, хотя точные размеры ее ввиду отсутствия полных данных установить невозможно, она, «по-видимому, охватывает во многих штатах даже большие площади, чем открытая аренда, как последняя была зафиксирована переписями земельных владений или Национальным выборочным обследованием» [395, т. XVII, 1962, № 1, с. 192—193].

В результате в начале 60-х годов «незащищенная» аренда всех видов (включая и переходные формы производства на основе издольщины) распространялась, по-видимому, не менее чем на одну треть всей хозяйственной площади Индии; при этом издольщина стала преобладающим видом аренды на землях, сданных в аренду (в сфере же «скрытой» аренды—едва ли не единственным)<sup>18</sup>, а мелкий арендатор-издольщик—основным типом арендатора в индийской деревне.

Коренной вопрос, связанный с формированием базиса, воплощающего застойные промежуточные структуры, состоит в том, что реформа не смогла остановить процесс экспроприации мелкой земельной собственности: он неуклонно продолжается на протяжении всей пореформенной эпохи, и естественное его следствие—дальнейшее распространение издольщины.

Выше мы приводили данные об удельном весе издольной аренды в Бенгалии в конце 30-х годов (21,1% в провинции в целом, 22,5% в Западной Бенгалии). «По сравнению с этими оценками,—отмечается в материалах Комитета по проведению земельной реформы,—данные, собранные в период переписи 1961 г., по-видимому, свидетельствуют о том, что масштабы проблемы значительно возросли. Некоторые из чиновников, ответственных за пересмотр земельного налогообложения, также указывают в своих отчетах на расширение рамок проблемы» [147, с. 147—148]. По оценке налогового департамента правительства Западной Бенгалии, к середине 60-х годов аренда «барга» охватывала 3,37 млн. акров земли против 2,37 млн. в 1951 г. (прирост на 42,2%); на условиях издольщины возделывалось 29,3% всех земель, занятых под рисом. Если же учесть здесь и те земли, которые по законам

о «потолке» земельных владений были (по крайней мере теоретически) изъяты у крупных землевладельцев (а эти земли сдавались в издольную аренду) и обычно, впредь до окончательного урегулирования, сдавались государством в аренду тем же издольщикам на основе фиксированной законом ставки ренты (40% валового урожая), общий фонд арендных земель «барга» возрастет до 4,07 млн. акров и составит 30,2% всего землепользования в Западной Бенгалии [подсчитано по: 147, с. 148, 153, 154]. Эта величина практически не отличается от той, которая была выявлена для штата обследованием Резервного банка в 1961/62 г., именно 30,3% [55, с. 54].

Обследования показывают, что издольщина продолжает распространяться и в других районах Индии. Свидетельства на этот счет имеются, например, по Ориссе [186, с. 127]. Но особенно знаменательный процесс наблюдается в штате Уттар Прадеш. В итоге устранения системы заминдари, приведения больших масс держателей земли в непосредственные отношения с государством и одновременного запрещения сдавать земли в аренду и субаренду для существования «незащищенной» аренды в штате, казалось бы, осталось мало места. Законодатели штата, однако, позволили себе небольшую «вольность»: они разрешили, как отмечалось ранее, существование «саджхедари» — издольщины, в отношении которой предполагается, что она воплощает в себе систему «соучастия» в сфере производства земельного собственника и производителя безотносительно к тому, существует это в действительности или нет, причем — и это главное — «помогающий землевладельцу издольщик не считается арендатором и не получает никаких прав на землю» [140, с. 23]. И вот этот штат, ставший было одним из «образцовых» в Индии (в смысле «неблагоприятности» условий для существования «незащищенной» аренды), вновь приобретает черты района, пораженного отношениями кабалы в землепользовании.

Источники, касающиеся начального периода устранения системы заминдари, фиксируют относительно небольшой удельный вес «незащищенной» аренды. Например, по данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), она составляла 11,4% всего землепользования в штате (однако неизвестна была доля «саджхедари»). Балджит Сингх и Шридхар Мисра установили, что в 1960/61 г. под «незащищенной» арендой находилось 10,6% обрабатываемой площади обследованных хозяйств (было обследовано 765 деревенских дворов во всех районах Уттар Прадеша), в том числе под издольщиной — 8,7%, под субарендой — 1,9% [221, с. 158, 161]. Настораживают, правда, цифры, выявленные П. Л. Раватом в результате обследования деревень Западного Уттар Прадеша. Он установил, что в 1956/57 г. «незащищенная» аренда охватывала 35,3% всей хозяйственной

площади обследованных районов, причем на основе издольщины обрабатывалось 20,3% этой площади [191, с. 351—352].

Определенно одно: весьма остро вставшая в штате к середине 60-х годов «новая проблема скрытой аренды» взбудоражила людей, «делающих политику». Упомянутый Комитет по проведению земельной реформы в своем официальном отчете констатировал: «Закон запрещает сдачу земли в аренду, но разрешает партнерство в земледелии („саджхедари“). На практике сдача земли в издольную аренду („батаи“) увеличивается» [147, с. 12]. (А «батаи», напомним, — это уже не «саджхедари», это система аренды, при которой непосредственный производитель выступает единственным агентом производства).

Амир Раза (Плановая комиссия Индии), обследовавший условия и процесс роста издольщины в штате к середине 60-х годов, подробно разъясняет: «Несмотря на запрещение, расширяется практика сдачи земли в аренду на условиях „батаи“. Выясняется, что в соответствии с общей традицией земледержатель<sup>19</sup> только выплачивает земельный налог, взимаемый с его владения, в то время как все издержки производства несет батаидар, или издольщик, который выплачивает в качестве ренты половину продукции и половину соломы. Батаидарам обычно не разрешают долго оставаться на одном и том же участке земли, иначе они потребуют предоставления им владельческих прав на арендные земли». Все подобные сделки по аренде земли, «как правило, не регистрируются в земельных кадастрах, и батаидары не в состоянии потребовать прав, полагающихся им по закону. Фактически это обложенные чрезмерной рентой бесправные арендаторы». А дальше следует примечательное заключение: «Аренда вечно ставит одни и те же проблемы: как только с ней покончили в одной форме, она возрождается в другой» [147, с. 129].

Откликаясь на этот анализ Плановой комиссии, правительство Уттар Прадеша заявило в 1964 г., что оно «осознает ситуацию, созданную преобладанием „батаи“, и пытается найти рабочее решение проблемы, используя существующие законы, касающиеся субаренды» [147, с. 228]. И общим итогом явилась постановка вопроса о легализации аренды в Уттар Прадеше, где она была «запрещена». На совещании ряда министров центрального правительства и правительств штатов «было согласовано, что сдачу земли в аренду можно разрешить в особых случаях на короткие периоды. Для того чтобы арендатор-земледелец возделывал арендные земли эффективно, ему следует предоставлять владельческие права на арендные земли как минимум, например, на пять лет» [147, с. 253]. (С язвами подобных краткосрочных арендных прав, с их экономической бессмысленностью в существующей

социальной обстановке мы подробно познакомимся ниже, на примере штата Андхра Прадеш — см. § 1 гл. VII.)

Совершенно очевидно, что наметившаяся тенденция фактического «признания» аренды (до юридического дело еще не дошло) с достоверностью отразила факт массового распространения аренды в Уттар Прадеше, которое, ломая законодательные препоны, следуя за экспроприацией непосредственных производителей (в том числе и «сирдаров» — государственных арендаторов, чьи наследственные земельные права, хотя они по закону не могут быть проданы, концентрируются тем не менее в руках экономически доминирующих землевладельческих групп и ростовщиков<sup>20</sup>), расширяет поле прежде всего кабальной рентной эксплуатации трудящегося крестьянства, подготавливая условия для чистки земли в целях развития капитализма.

В самом деле, ставки арендной платы даже на той части земель, которые подлежат действию арендного законодательства, в условиях неблагоприятного (для непосредственных производителей) соотношения классовых сил сохраняются на «традиционном», т. е. непомерно высоком, уровне (табл. 27).

В этой связи, возможно, будет полезно обратить внимание на штат Керала. Здесь, согласно материалам обследования, осуществленного властями штата в конце 1959 г., с введением президентского правления 74,7% общих платежей по арендной плате приходилось на плату в натуре и 25,3% — на денежную, причем подавляющая масса натуральной арендной платы (93,7%) была получена на рисовых землях, сданных в аренду, где арендная плата поглощала 43% валового урожая риса [243, с. 9]. Эта же ставка, как видно из табл. 27, сохранилась и впоследствии.

В 1969 г. правительство штата, возглавляемое представителями КПИ, добилось утверждения аграрного закона, проведение которого может весьма значительно изменить систему земельных отношений в Керале. Одним из его важных положений является снижение уровня «справедливой ренты» до половины ставки арендной платы «по договору» (т. е. платы, определяемой условиями свободного рынка либо традицией) [154, с. 12]. Это означает, что, например, на рисовых землях землевладельцы не могут больше взимать арендную плату свыше 20—21,5% валового урожая. Но главное в законе, касающемся аренды, состоит в том, что здесь впервые за всю историю аграрного законодательства в Индии использована принципиально новая презумпция приобретения арендного права. Раньше с целью получения прав регулируемой законом аренды землепользователь, арендующий землю у частного землевладельца, сам должен был документально доказать, что он является арендатором. По новому же закону «согласие землевладельца (на признание арендующего земле-

Таблица 27

Средние ставки арендной платы в некоторых районах Индии\*

Штат и округ	Ставка арендной платы, процент в валовом урожае	
	установленная законом максимальная**	фактически выплачиваемая средняя***
<b>Мадрас:</b>		
Танджур . . . . .	{ 40 (1956)	62,5 (1959/60)
	{ 40 (1956)	66,6 (1966)
Чинглепут . . . . .	40 (1956)	50,0 (1964)
<b>Андхра Прадеш:</b>		
Орошаемые районы штат в целом . . . . .	50 (1956)	73,0 (1964/65)
Западный Годавари . . . . .	50 (1956)	66—75 (1966)
Суходольные районы		
Читтур . . . . .	45 (1956)	50,0 (1959/60)
<b>Керала:</b>		
Тривандрум . . . . .	25 (1963)	40—43 (1966)
<b>Западная Бенгалия:</b>		
штат в целом . . . . .	40 (1955)	50,0 (1960/61, 1964)
Бирбхум . . . . .	40 (1955)	55—60 (1959/60)
Бихар . . . . .	25 (1962)	50—65 (1964)
Пенджаб . . . . .	33,3 (1953—1955)	50,0 (1964)
Раджастхан . . . . .	16,6 (1952—1955)	50,0 (1960/61, 1964)

\* Составлено по: 215, с. 13, 16, 276 (Танджур в 1959/60 г.); 395, т. XVII, 1962, № 1, с. 146, 161, 167 (Читтур, Бирбхум в 1959/60 г.); 60, с. 34 (Западная Бенгалия в 1960/61 г.); 222, с. 167; 404, 5.X. 1964, с. 38 (Раджастхан); 147, с. 4, 10, 11, 46, 82, 149 (Чинглепут, Западная Бенгалия в целом в 1964 г., Бихар, Пенджаб); 183а, с. 334 (Андхра Прадеш в целом в 1964/65 г.; показатель касается земель, занятых под рисом). Данные по Танджуру, Западному Годавари, Тривандруму в 1966 г. получены автором настоящей работы на основе личных опросов производителей риса в соответствующих округах. Все данные относятся к хозяйствам, как правило полностью несущим расходы по воспроизводству (в отдельных случаях, однако, возможны исключения: в Западном Годавари при издольной арендной плате в 75% урожая часть минеральных удобрений поставляет земельный собственник; в Раджастхане при арендной плате в 50% часть расходов несет землевладелец).

\*\* В скобках — год введения закона об аренде.

\*\*\* В скобках — год обследования.

пользователя арендатором.— В. Р.) предполагается, если земля в действительности обрабатывается» [154, с. 4]. Подобный подход позволяет полностью покончить со злом «скрытых» аренд, получивших в Керале, как и в других штатах, весьма широкое распространение: издольщики в штате в результате новой аграрной реформы наделяются «абсолютными арендными правами вместе с правом стать собственниками земли, которую они обрабатывают» [154, с. 13]. Стать собст-

венником земли можно, однако, лишь за выкуп, выплачиваемый в размере 16-кратной «справедливой ренты» в рассрочку в течение 16 лет. Конечно, далеко не все арендаторы могут воспользоваться открывшейся возможностью приобрести землю в собственность. Но несомненно одно: новая реформа в целом дает определенный толчок процессу расширения трудовой земельной собственности.

Специальные обследования, проведенные в Индии, показали, что к началу 70-х годов около 82% арендаторов, главным образом в штатах Андхра Прадеш, Ассам, Тамилнаду, Бихар, Пенджаб, Хариана, Западная Бенгалия (т. е. в тех штатах, где сосредоточена наибольшая масса крестьянства, арендующего землю на основе рыночных ставок арендной платы), не имеют арендных прав. «Это либо арендаторы по доброй воле, либо те, которые могут быть выселены в соответствии с правом помещика на возвращение земли, либо арендаторы, получившие временные права защиты». «Много земли сдается в аренду даже в районах, где посреднических владений больше не существует (т. е. в тех районах заминдари, которые были охвачены реформой к началу 70-х годов.— В. Р.)... Подобные аренды, обычно неофициального характера, не оформляются письменным договором или в кадастровых книгах, а это создает трудности в получении правильной оценки масштабов проблем, связанных с распространением аренды. Контроль над сдачей земель в аренду настолько слаб, что его можно считать несуществующим вообще. Нет никаких ограничений для сдачи земли в аренду во многих штатах, таких, как Андхра Прадеш, Бихар, Пенджаб, Тамилнаду, Западная Бенгалия» [397, 6.XII.1969, с. 31].

Важно отметить, что распространение «скрытой» аренды на землях, сохранившихся после реформы в полной собственности землевладельцев, приводило к ухудшению условий аренды для возделывающих эти земли крестьян. Землевладельцы, которые по закону не считаются сдатчиками земли (хотя в действительности сдают землю) и поэтому не подлежат действию законодательства, стремятся еще более взвинтить ставки даже «традиционной» издольной арендной платы. Вместе с тем сила аграрного перенаселения, удерживающая рыночную цену аренд на непомерно высоком уровне, создает для землевладельцев обширные возможности усиливать процесс рентной эксплуатации производителей. Например, по данным обследований действия аграрного законодательства в Западной Бенгалии, «после введения закона (1955 г.— В. Р.) возникла зловещая тенденция, ведущая к дальнейшему сокращению доли баргадара». В округе Бирбхум до реформы раздел урожая пополам между издольщиком и землевладельцем был «абсолютно преобладающим». С конца 50-х годов

эта пропорция «интенсивно вытесняется системой 18:22, что означает сокращение доли баргадара с 50 до 45% валового урожая». По другой развивающейся системе «дележа» продукции издольщик получает лишь две пятых валового урожая [104, с. 145—146]. Характерно при этом, что дальнейшее взвинчивание ставок арендной платы здесь не связано с развитием «соучастия» землевладельцев в процессе производства. Изменяются только условия аренды.

Орисское обследование изменений, происходящих в деревне под влиянием аграрной реформы, показало, что в 1958 г. в округах Ганджам и Самбалпур выплачивали арендную плату в размере половины валового урожая соответственно 58 и 32% арендаторов, а в 1960 г.— уже 67 и 57%. «Таким образом,— заключал автор обследования,— статьи, которые касаются рентных платежей, содержащиеся в Законе о защите арендаторов от 1948 г. (рента не должна превышать двух пятых валового продукта) и Законе об облегчении положения арендаторов от 1955 г. (рента не должна превышать одной четверти валового продукта), не были эффективными» [186, с. 125]. Куда точнее было бы сказать, что оба процесса — законодательство и тенденции реальной жизни — развивались в прямо противоположных направлениях!

На рост ставок арендной платы обратил внимание Комитет экспертов Министерства продовольствия и сельского хозяйства, проведенный в начале 60-х годов обследование ряда округов Индии в связи с осуществлением программы интенсификации сельскохозяйственного производства в отдельных перспективных районах страны. Касаясь положения в деревне округа Танджур, он, в частности, отметил, что «система издольной аренды до сих пор является широко распространенной; вместе с тем там, где преобладает система аренды на основе фиксированных ставок арендной платы, последняя обнаруживает тенденцию к росту». Эта же тенденция была установлена в отношении арендной платы, «обычно выступающей в форме доли из урожая», в округе Шахабад (штат Бихар) [197, с. 78, 117].

Резюмируя изложенное выше, можно сказать, что весь процесс развития промежуточных экономических структур в сфере земельных отношений неизбежно должен был быть связан с усилением эксплуатации крестьянских масс.

### 3. Сдвиги в низших формах капитала

Определенные изменения претерпевают в пореформенную эпоху худшие и низшие формы капитала, функционирующие в сфере сельского хозяйства, — торговый и ростовщический.

В советской литературе освещался вопрос о двойной ро-

ли ростовщического капитала в индийской деревне. Эта роль, с одной стороны, сводилась к паразитированию на существующем способе производства, задержке разложения крестьянства, прямому разрушению производительных сил деревни (поскольку дело касалось эксплуатации крестьянского хозяйства). С другой стороны, она выражалась в расчистке места для становления новых форм хозяйства, в создании некоторых предпосылок для их развития. В конкретных условиях индийской деревни в колониальный период и первые годы независимости эти предпосылки, как правило, не влекли за собой наступления дальнейшего этапа — непосредственной организации капиталистического хозяйства, точнее, их реализация не носила характера прочной тенденции, ограничивалась незначительным числом случаев [309, с. 146—180; 283].

Известная часть громадных накоплений ростовщического капитала с течением времени стала постепенно переливаться в сферу промышленного производства. Однако обычно процесс превращения накопленного денежного богатства в производительный капитал не затрагивал деревню<sup>21</sup>.

Рост частного денежного богатства в Индии был связан с развитием межсекторной централизации торгово-ростовщического капитала. Крупный городской купеческий, ростовщический и торгово-промышленный капитал вбирал в себя через принадлежащие ему экономические объединения (банки, торговые компании и т. д.) накопления своих мелких собратьев, действовавших непосредственно в сельских местностях. Вместе с тем он «отпочковывал» от себя определенную массу капитала, бросая ее в деревню, где эта масса капитала выполняла все ту же прежнюю функцию — первоначального накопления.

«Обмен» капиталами между городом и деревней был весьма развит уже в первые годы независимости. Согласно оценкам Резервного банка Индии, в 1951/52 г. «примерно от половины до двух третей всех средств, ссуженных в сельских местностях, возможно, были получены из города... В сложившейся обстановке земледельцы и другие сельские жители с целью обеспечения средств к существованию или финансов для развития производства должны по-прежнему год за годом черпать средства в значительных размерах из города» [43, с. 1051]. В последующие годы процесс централизации капитала, занятого в сельском кредитовании, по-видимому, усилился. Это подтверждают, в частности, данные Резервного банка о кредитовании «сбережений»<sup>22</sup> сельского населения различными группами кредиторов и возвращении им долгов по этим кредитам (табл. 28).

К сожалению, не имеется однопорядковых сведений за более поздний период. Но приведенные данные (если даже

сделать скидку на известное преувеличение ими изменений в позициях займодавцев, кредитующих сельское население, включая производителей в сельском хозяйстве, вследствие не совсем одинаковых методов оценки) весьма четко выявляют общую тенденцию этих изменений: источники сельскохозяйственного кредита (и по массе предоставляемых сельским хозяйствам ссуд, и по объему возвращаемых ими долгов) перемещались в 50-х годах все более за пределы деревни. При этом главными кредиторами деревни, обитающими вне сферы сельского хозяйства, были не государственные кредитные учреждения, не коммерческие банки (подробнее см. § 2 гл. VII и § 2 гл. VIII), а крупные купцы, городские «неорганизованные» банкиры и ростовщики (которые, впрочем, иногда сами действовали на заемные средства, полученные в банках); именно эти социальные группы предоставляли деревне все возрастающую часть кредита, хотя непосредственно кредитование осуществляли деревенские ростовщики. Понятно, что капитал, функционирующий в сфере сельского кредита, сосредоточивался в руках значительно меньшего числа лиц, чем это было прежде.

Одновременно происходил и другой знаменательный процесс — изменение социального состава деревенских кредиторов. Ростовщики из «профессиональных» ростовщических каст — банья, кхатрия, арора и др., — прочно спаянные внутрикастовыми узами, групповыми связями и источниками организованного кредита в городах, в течение 50-х годов все более вытеснялись из сельского кредитования. Их место занимали ростовщики из «земледельческих» каст, прежде всего богатые землевладельцы. Уже к началу 60-х годов ростовщики-«земледельцы»<sup>23</sup> становятся главенствующим типом займодавца в деревне. Определенной иллюстрацией могут служить данные обследований, проведенных Резервным банком Индии в 1951/52 и 1961/62 гг. (табл. 29).

Данные, приведенные в табл. 29, весьма точно характеризуют общую тенденцию изменений в позициях обеих групп ростовщиков, хотя масштабы этих изменений здесь несколько преувеличены. В 1951/52 г. крупнейшие ростовщики-«земледельцы» классифицировались как «профессиональные» ростовщики и были отнесены в эту группу, что обеднило активы всей массы ростовщиков-«земледельцев». В дальнейших обследованиях Резервный банк придерживался принципа: если данное лицо имеет какое-нибудь «хозяйство», то регистрируется как ростовщик-«земледелец». Интересно отметить, что опросы частных кредиторов индийской деревни, осуществленные в рамках обследования 1961/62 г., показали, что на долю ростовщиков-«земледельцев» приходилось 88% всех активов частных деревенских кредиторов по сельскохозяйственной задолженности [подсчитано по: 55, с. 38]. (Данный показатель,

Таблица 28

Изменение позиций заимодавцев, кредитующих «сбережения» в сельском хозяйстве Индии\*, млн. рупий

Кредиторы	Предоставленные ссуды		Полученные долги	
	1951/52 г.	1956/57 г.	1951/52 г.	1956/57 г.
Сельские ростовщики и кооперативы . . .	3150	950	870	410
Учреждения и лица, находящиеся вне сферы сельского хозяйства** . . .	1300	3270	510	1980
Всего . . .	4450	4220	1380	2390

\* Подсчитано по: 403, 1960, № 3, с. 318, 320.

\*\* Имеются в виду государственные кредитные учреждения, частные коммерческие банки, купцы, торговые посредники, городские ростовщики и прочие частные кредиторы, основная сфера деятельности которых лежит за пределами деревни.

Таблица 29

Изменение позиций двух основных групп ростовщиков в сфере сельского кредитования в Индии\*, %

Группа ростовщиков	Новые займы на семью земледельца		Старые долги на семью земледельца	
	1951/52 г.	1961/62 г.	1951/52 г.	1961/62 г.
«Профессиональные» ростовщики . . .	44,8	13,2	46,8	14,9
Ростовщики-«земледельцы» . . . . .	24,9	36,0	25,2	47,1

\* 44, с. 3; 52, с. 4, 14.

по-видимому, завышен, что объясняется сокрытием действительных масштабов ростовщических операций крупными «профессиональными» ростовщиками, действующими в деревне.)

Замещение «профессиональных» ростовщиков в сфере сельского кредитования ростовщиками-«земледельцами» знаменовало собой значительное ослабление могущества того слоя деревенских эксплуататоров, который ранее был пря-

мым пособником империализма в выкачивании прибавочного продукта крестьянского хозяйства в метрополию. По своей социальной значимости это было равноценно устранению верхнего слоя феодалов — другого звена империалистической эксплуатации и опоры колонизаторов в деревне. Ростовщичество становилось важнейшим видом деятельности тех имущих классов, которые непосредственно в деревне эволюционируют в сторону капитализма. Это переводило процесс первоначального накопления капитала в сельском хозяйстве на новые рельсы, расширяло потенции земледельческого капитализма. «Профессиональные» же ростовщики, постепенно исчезая как особый социальный слой, сохранялись, однако, как владельцы огромного накопленного денежного богатства, приспособившись к изменяющейся обстановке в деревне (о некоторых формах этого приспособления в сельском хозяйстве будет сказано в § 1 гл. VI).

Существенное возрастание роли ростовщиков-«земледельцев» в сельском кредитовании объяснялось тем, что вследствие обнаружившейся со второй половины 50-х годов и особенно в 60-х годах острой нехватки товарной продукции сельского хозяйства и возникновения в связи с этим специфического «спекулятивного климата» все более богатевшие крупные землевладельцы бросали в торгово-ростовщические операции все большие массы собственных накоплений. Этот процесс происходил на основе упрочения связей (через кредит, складирование и поставки продукции и т. д.) таких землевладельцев с крупной городской буржуазией «старого» типа и был фактором, который способствовал дальнейшей централизации капитала, занятого в сфере обращения и противостоящего мелким производителям деревни как капитал, выступающий в функции первоначального накопления. Иначе говоря, главное направление централизации данного капитала все более смещалось на линию: городской собственник крупного денежного богатства — купец, действующий в масштабах района, — крупный деревенский землевладелец.

Определенные изменения произошли и в характере ростовщической деятельности.

В колониальный период ростовщик давал деньги под залог движимого имущества (или даже без него) и довольствовался взиманием процента по долгам в виде денег. Залогом часто служили золото и другие ценные металлы, накопленные в крестьянской семье, которые практически переключивались к ростовщику и оседали в его сундуках. Крестьянин в этих случаях оставался полновластным хозяином своей уменьшившейся собственности, сам реализовывал на рынке свой урожай и т. д., ростовщичество же выступало в своем «классическом» варианте: обмен денег на большее количество денег. Ростовщик выдавал ссуды и под залог земли. Су-



ществовали два вида земельного залога: без права владения (крестьянин оставался формальным собственником своей земли, обрабатывал ее и из доходов от хозяйства должен был ежегодно покрывать проценты по долгу и выплачивать часть основной суммы долга) и с правом владения (титул собственности на определенное время, зачастую на несколько десятилетий, переходил к ростовщику, крестьянин же становился его арендатором, а из арендной платы, доходившей до половины валового урожая, покрывались проценты по долгу и сам долг). Ипотека в значительном большинстве случаев в конце концов автоматически приводила к принудительной продаже земли крестьянина в пользу ростовщика, который при этом нередко приобретал ее по ценам ниже рыночных. Данная форма ростовщических операций, понятно, особенное развитие получила после введения частной собственности на землю и последовавшего затем под влиянием ряда факторов (усиление «давления на землю», развитие товарно-денежных отношений, увеличение нормы арендной платы и т. д.) роста земельных цен. Земля становится самой лакомой, самой желанной добычей ростовщика. Неудивительно, что в последние десятилетия колониального ига во многих районах Индии ростовщические операции с землей преобладали в общей массе ростовщических операций. Так, по оценке видного английского чиновника М. Л. Дарлинга, большого знатока пенджабской деревни, в 1921 г. ипотечная задолженность составляла 45% общей суммы сельскохозяйственного долга в Пенджабе [109, с. 6]. К началу 30-х годов ее доля, по оценке банковского комитета этой провинции, поднялась до 60% [204, с. 164]. Вместе с тем, поскольку продукция, производимая крестьянином, все более втягивалась в рыночный оборот, поскольку, в частности, земельная рента продуктами приобретала характер исключительно меновой стоимости, значительное распространение получила выдача ростовщиками ссуд под урожай. В подобных случаях заимодавец обязывал своего должника продавать ему большую или меньшую часть урожая, причем, как правило, по пониженной цене. Конечную реализацию продукции на рынке ростовщик осуществлял сам, выступая в роли торговца или торгового посредника крупного купца.

Что касается изменений в значимости различных операций ростовщического капитала в 40—50-е годы по сравнению с предшествующим периодом, то среди них нужно выделить прежде всего значительное сокращение в 40-х годах доли ипотечной задолженности в общей массе задолженности. Здесь сказались влияние благоприятной рыночной конъюнктуры военных лет и — особенно — развившейся в эти годы инфляции, в результате которой общий индекс товарных цен увеличился примерно в 5 раз. Инфляция «обесценила» сель-

скохозяйственный долг и позволила верхним слоям крестьянства существенно сократить ипотечную задолженность.

О размерах уменьшения доли ипотечной задолженности к началу 50-х годов в ряде штатов Индии свидетельствуют такие сравнительные данные (в %) [43, с. 190—191]:

	1929/30 г.	1951/52 г.
Западная Бенгалия . . . . .	47*	23
Бихар . . . . .	45,5	22
Орисса (прибрежные округа) . . . . .	45	21
Мадхья Прадеш . . . . .	27,5	19
Уттар Прадеш . . . . .	57	6
Пенджаб** . . . . .	43	31

\* Данные касаются неразделенной Бенгалии.

\*\* Только доля залогов земли с правом владения

Нужно отметить, что в некоторых штатах аграрная реформа ограничивает эту сферу ростовщической деятельности. Например, в соответствии с аграрными законами в штате Уттар Прадеш «сирдар» — государственный арендатор (а к этой категории владельцев относится значительное большинство крестьян) — не может в какой-либо форме отчуждать свою землю — ни продавать, ни закладывать ее и т. д. Не случайно в Уттар Прадеше было зарегистрировано к 1952 г. самое значительное сокращение доли ипотечной задолженности.

В 50-х годах, однако, началось возрастание роли ипотеки в сельской задолженности. Этот процесс, происходивший неравномерно, затронул, по-видимому, большинство районов Индии. По данным на середину 1962 г., в перечисленных выше штатах удельный вес ипотечной задолженности составлял: в Западной Бенгалии — 27,2%, Бихаре — 45,8, Ориссе — 28,7, Мадхья Прадеше — 8,3, Уттар Прадеше — 9,3, в Пенджабе — 27,8% [52, с. 43, 44]. Резкое падение доли ипотеки в Мадхья Прадеше объясняется теми же причинами, которые действовали в начале 50-х годов в Уттар Прадеше (кроме того, раньше Мадхья Прадеш включал лишь небольшую часть районов, образующих его нынешнюю территорию, и там мелкая частная земельная собственность была развита несравненно больше, чем в других его нынешних районах). Данные по Уттар Прадешу, где всего за десятилетие доля ипотеки возросла в 1,5 раза, особенно показательны. Здесь ростовщики находили всякие легальные способы обхода действующих законов, приобретая крестьянскую землю (именно на этой основе, кстати говоря, стремительно развивалась «подпольная» издольщина в штате).

Что касается всей Индии, то, как было установлено 8-м Национальным выборочным обследованием, из общей суммы предоставленных индийским земледельцам в 1953/54 г. займов лишь 17,3% было выдано под заклад земли (и домов) [175, с. 46]; напротив, в 1962 г. ипотечная задолженность составляла уже 23,8% общей суммы сельской задолженности [52, с. 43, 44].

Другое важнейшее изменение в деятельности ростовщического капитала заключалось в том, что необыкновенно возросла доля операций по захвату крестьянского урожая. Этот «скачок» связан не просто с дальнейшим развитием товарного земледелия, но прежде всего с недостаточным производством товарной массы продукции сельского хозяйства. Предоставление мелким производителям ростовщических займов под продукцию с последующей скупкой их урожая на корню составляет важнейший вид операций деревенской верхушки, преимущественно из бывших полуфеодальных элементов. Ее «избыточные» накопления рвутся прежде всего в эту сферу ростовщичества, которая обещает гигантскую наживу в наикратчайший срок, тем более что она обеспечивает самую быструю оборачиваемость капитала.

Формирование капиталистического уклада (прежде всего за пределами деревни) неизбежно должно было приводить к образованию в сфере обращения и кредита таких форм капитала, которые соответствовали бы промышленному производственному капиталу. В конкретных условиях Индии одно из проявлений этого процесса — «расщепление» ростовщического и купеческого капитала. Одна его часть попадает в подчиненное по отношению к промышленному капиталу положение, превращается в торговый и ссудный капитал. Наибольшие блага становления капиталистических форм капитала, занятого в сфере обращения и кредита, достаются, естественно, более крупному производству. Остальная масса капитала, занятого в сфере обращения и кредита, продолжает функционировать на основе методов, характерных для эпохи первоначального накопления, эксплуатируя и экспроприруя мелких производителей деревни и города.

Процессы «расщепления» капитала, занятого в сфере обращения и кредита, происходят одновременно с процессами централизации этого капитала. Однако последние не находятся в прямой связи с первыми. Зачастую одно и то же кредитное или торговое учреждение (современный банк, банкирская контора шрофа — городского «профессионального» ростовщика, торговое объединение купцов и т. д.) сосредоточивает огромные массы капитала, выполняющего одной своей частью функцию обслуживания промышленного капитала, а другой — функцию первоначального накопления. Тем не менее о капитале, осуществляющем первоначальное

накопление, необходимо говорить как о качественно особом подразделении капитала. В пореформенный период под влиянием роста централизации постепенно складывается тенденция к образованию единой системы этого капитала — единой в том отношении, что упрочивается взаимосвязь и взаимозависимость эксплуататорских прослоек деревни и города, приводящих в движение всю эту громадную массу капитала, который эксплуатирует мелких производителей методами кабалы. Распределение же отчуждаемого прибавочного продукта осуществляется в соответствии с долевым участием каждого из представителей данной системы капитала, а также в связи со значимостью той функции, которую каждый такой представитель выполняет в ограблении мелких производителей деревни. Все эти обстоятельства весьма важно иметь в виду, чтобы понять, через какие каналы в пореформенный период происходила консолидация классовых интересов сил «верхушечного» капитализма, включая сюда крупных землевладельцев, занимающихся торговлей и ростовщичеством, крупных «профессиональных» купцов, определенные слои городской (как правило, крупной) торгово-денежной буржуазии и т. п.

Впоследствии мы специально коснемся вопроса о концентрации ростовщического капитала у крайне незначительной группы кредиторов (см. § 2 гл. V). Здесь же нужно указать на весьма интенсивное возрастание масштабов операций частных кредиторов в деревне. По данным на 1951/52 г., общая сумма задолженности индийской деревни составляла 13,93 млрд. рупий, из них 12,93 млрд. приходилось на задолженность частным заимодавцам [подсчитано по: 44, с. 3; 45, с. 181, 215]. На середину 1962 г. вся сельская задолженность возросла до 27,89 млрд. рупий, в том числе частным кредитам — до 23,76 млрд. [52, с. 4]. Иначе говоря, за десятилетие частный долг увеличился почти на 11 млрд. рупий, или на 83% (при общем росте индекса товарных цен на сельскохозяйственную продукцию примерно на 23 пункта). Между тем чистый продукт в сельском хозяйстве (а также в рыболовстве и лесоводстве) возрос с 1950/51 по 1961/62 г. (в текущих ценах) с 47,8 млрд. до 67,7 млрд. рупий, или на 41% (в неизменных ценах 1948/49 г. — на 36%) [103, с. 2, 4]. Таким образом, после известного освобождения сельского хозяйства в 40-х годах от гнета ростовщического капитала ростовщическая эксплуатация деревни вновь развивается опережающими темпами по отношению к темпам роста чистого продукта сельского хозяйства. Как деревенский эксплуататор частный заимодавец опять интенсивно набирает силу.

О темпах роста сельской задолженности можно судить, например, по такому факту: в 1961/62 г. вся индийская деревня получила кредит на сумму 12,39 млрд. рупий (в том

числе 10,3 млрд. рупий — из «неорганизованных» источников), но выплатила в этом же году в счет покрытия основной задолженности и предоставленного нового кредита лишь 6,24 млрд. рупий, причем на погашение процента пошло 17,3% данной суммы [52, с. 14, 97].

Следует, однако, сказать о таком явлении, наблюдаемом в ростовщическом капитале, который действует в деревне, как тенденция к понижению процентных ставок. На нее было обращено внимание еще в начале 30-х годов в некоторых отчетах провинциальных банковских комитетов. Эта же тенденция была зафиксирована в 50-х годах по ряду округов в материалах обследований, проведенных Резервным банком Индии (в то же время по другим округам была отмечена обратная тенденция). В экономическом смысле подобное явление отражает своеобразный процесс «приближения» ростовщических ставок процента к капиталистическим, хотя, понятно, не норма процента сама по себе фиксирует качественное различие в характере действующего в деревне капитала кредитора. По определению К. Маркса, «различие это создают лишь изменившиеся условия его функционирования и обусловленный ими совершенно новый облик заемщика, противостоящего денежному кредитору» [5, с. 150]. Ниже мы подробнее рассмотрим влияние этого процесса на становление капиталистического хозяйства (см. § 2 гл. VII). Пока же отметим некоторые факторы, непосредственно вызывающие тенденцию к понижению нормы процента.

К таким факторам прежде всего относится развитие кооперативного кредита. Во-первых, кооперативный кредит предоставляется, как известно, из меньшего процента, чем ростовщический; поэтому уже само по себе повышение удельного веса задолженности кооперативам должно было привести к понижению средней процентной ставки. Например, очень значительное сокращение ее произошло в округе Биласпур (Мадхья Прадеш). Оно было вызвано тем, что кооперация заняла здесь преобладающее место в сельском кредитовании: в 1959/60 г. на ее долю приходилось 62% всего основного долга сельских хозяев [215, с. 30]. Во-вторых, при относительно значительном уровне развития кооперативный капитал в некоторых районах вступает в прямую конкуренцию с ростовщическим капиталом, результатом чего является понижение ставки процента по частному кредиту. Интересный пример в этом отношении являет район Анакапалле в округе Визакхапатам (Андхра Прадеш). Д. Торнер, характеризуя этот округ как исключение среди всех округов в различных штатах, где он провел обследование кооперативного движения, отмечает: «В окрестностях Анакапалле кооперативы ссужают столь много, что это вызывает падение ставок процента ростовщиков. Раньше последние обычно давали ссуды из 12,

18, 24% годовых и более; теперь же, как сообщают, крупные помещики-ростовщики просят крестьян приходить к ним и брать займы из 9% годовых» [246, с. 263].

Далее. В руках имущих слоев деревни сосредоточились крупные массы свободных денежных накоплений, ищущих себе применения (значительная часть таких накоплений возникла как результат широкого развития спекулятивных операций). Эти «избыточные» частные капиталы, конкурируя между собой, оказывают давление на денежный «рынок» деревни, вызывая тенденцию к понижению процентных ставок.

Однако действуют и противоположные тенденции. До сих пор речь шла о процентных ставках, регистрировавшихся в процессе обследований. Резервный банк Индии, однако, учитывал не всю ту массу процента, которая отправлялась в карман заимодавца в результате широко развившейся практики кредитования под урожай и скупки продукции на корню по заранее обусловленной цене, а лишь часть ее. Например, если крестьянин, получающий ссуду под урожай, обязывался продать его кредитору за 80% рыночной цены, выплачивая одновременно низкий процент по займу, скажем 5—6%, или даже вообще не выплачивая его, то этот процент учитывался Резервным банком; но та, притом наибольшая, доля ростовщического процента, которая присутствует в разнице цен, в расчет не принималась. Однако именно в разнице цен, а не в назначенной ставке процента все более воплощается действительный процент, присваиваемый ростовщиком. Вообще в сложившейся обстановке именно кредитование под урожай позволяет ростовщическому капиталу присваивать наиболее высокие доходы.

Практически весьма трудно установить суммарный итог противоположных влияний на среднюю господствующую ставку процента. Это требует как ряда дополнительных данных, так и особого исследования. Очевидно, однако, что фактическое понижение средних процентных ставок, если оно и имеет место, происходит далеко не теми темпами, как это регистрируется обследованиями Резервного банка. Противоположные тенденции в движении процентных ставок, сами в значительной степени являющиеся результатом дальнейшего формирования различий в условиях функционирования разных экономических укладов и их отдельных подразделений, сообщают новый, дополнительный импульс процессам углубления этих же различий.

Главной же качественной особенностью капитала, занятого в сфере кредита и обращения в деревне, пока остается то, что, проходя в пореформенный период через этап приспособления к развивающемуся капитализму, этот капитал в главной своей массе все еще продолжает выступать по отношению к сельским производителям преимущественно

в самостоятельной форме, образуя силу, противостоящую растущему мелкому товарному производству и выделяющемуся из него земельному капиталу. Вместе с тем нужно отметить, что эволюция худших и низших форм капитала в сторону капитализма в современной индийской деревне отнюдь не представляет собой ровного и гладкого процесса. Для нее характерны колебания, своего рода «пятные» движения. В пореформенный период, особенно в 60-х годах, заметно усилился и более ярко выявился, паразитизм такого «ответвления» худших форм капитала, как купеческий капитал, операции которого оказывали крайне отрицательное воздействие на ход воспроизводства в аграрной экономике (подробнее см. § 3 гл. VII, § 2 гл. VIII).

#### *4. Наемный труд и так называемый наемный труд в сельском хозяйстве*

Как показывает опыт развивающихся стран Азии, основная предпосылка капиталистического способа производства, образующаяся в результате завершения процесса экспроприации массы производителей, не реализуется в равноценном становлении капиталистического производства. Соединение экспроприированного производителя со средствами производства (помимо такой рассмотренной выше формы этого процесса, как соединение с землей на основе рентных отношений в рамках издольщины) пока еще в преобладающих масштабах происходит на условиях личной зависимости работника от работодателя. И в этом смысле можно сказать, что между этапом полного, «100%-ного» завершения экспроприации непосредственных производителей и этапом появления капиталистического производства пролегал целая историческая эпоха, содержанием которой является высвобождение труда из-под гнета докапиталистических структур, его превращение в труд по свободному найму. Феномен аграрного развития азиатских стран состоит (как увидим ниже на примере Индии) и в непомерно большом распространении отношений купли-продажи рабочей силы, не имеющих соответствующих параллелей в «классических» (европейских) вариантах аграрной эволюции. Масштабы развития этих отношений в огромной степени превосходят потребности капиталистического уклада в чужом труде.

Стержень вопроса о наемном труде состоит, следовательно, в том, чтобы установить, в какой степени из производственных отношений между владельцами средств и условий производства, с одной стороны, и экспроприированным населением — с другой, выделились в сельском хозяйстве ка-

питалистические производственные отношения и соответственно в какой степени из огромной массы лишенных средств производства людей, доставляющих только свой труд в производство, нуждающееся в чужом труде и привлекающее его — то ли на условиях свободной рыночной сделки (наем), то ли на условиях каких-либо форм зависимости (закабаление и др.), — выделился класс наемных рабочих капиталистического типа, или, коротко говоря, в какой степени сформировалась в сельском хозяйстве сама категория наемного труда в точном политэкономическом (Марксовом) смысле.

Подобная постановка вопроса тем более необходима, что: а) в нашей аграрной литературе по развивающимся странам известное распространение получил метод судить по форме и количеству сделок между «продавцом» и «покупателем» рабочей силы (наем) о самом характере скрытого в них производственного отношения и его распространности (тем самым, как увидим ниже, могут быть резко преувеличены позиции капиталистического уклада в сельском хозяйстве развивающихся стран); б) в иных случаях имеется тенденция рассматривать сельскохозяйственных рабочих, всех вместе взятых, как один из отрядов «лиц наемного труда» или рабочего класса той или иной страны, хотя при этом иногда и делаются скидки на «специфику» и пр. (тем самым — при последующем социально-политическом анализе — может быть существенно преувеличен потенциал «рабочего класса» в смысле его возможностей непосредственного воздействия на борьбу за сдвиг в сторону некапиталистического развития).

Подобные представления могли возникнуть, по-видимому, в результате того, что недостаточно выдерживался подход к исследованию экономики развивающихся стран как экономики прежде всего многоукладной, при этом сама ситуация и перспектива ее развития обзревались обычно сквозь призму одного-единственного уклада — капиталистического. Напротив, внедрение принципа «многоукладности» в анализ внешне одинаковых и количественно весьма многочисленных сделок по привлечению в производство чужого труда открывает возможности к более точному моделированию как социально-экономического процесса в целом, так и процесса классового образования в деревне в частности. Это, очевидно, означает, что количественный анализ, количественная оценка должны корректироваться качественным анализом. Такой двуединый анализ в конечном итоге и позволяет увидеть в более правильном свете соотношения между различными типами производственных отношений, скрывающихся под единообразной оболочкой.

Что касается Индии, в этой стране отношения купли-про-

даже рабочей силы, или, если сказать в более широком смысле, отношения, связанные с использованием чужого труда в производстве, охватывали огромные по своей численности слои сельскохозяйственного населения. По данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), «наемный труд» (формулировка авторов обследования) в той или иной степени применяли от 32% (на наиболее тяжелых работах — вспашке и др.) до 45% (на уборке урожая) всех земледельческих хозяйств, при этом в 11% таких хозяйств чужой труд занимал преобладающее место. В некоторых штатах, прежде всего тех, где возделываются особенно трудоемкие культуры, требующие при существующей низкой технической базе земледелия больших затрат живого труда, доля хозяйств, применяющих чужой труд, значительно поднималась над среднеиндийским уровнем. Так, она составляла в зависимости от характера операций 43—54% в Западной Бенгалии, 56—62% в Керале (районы Траванкура-Кочина), 55—69% в Мадрасе, 56—79% в Андхре [173, с. 30—31].

9-е Национальное выборочное обследование (1954/55 г.), выделившее в сельском хозяйстве, а также в рыболовстве и лесоводстве «сектор, использующий главным образом наемный труд», показало, что в этом секторе было занято 21,3% всего самостоятельного населения<sup>24</sup> данных сфер материального производства [подсчитано по: 166, с. 111—112].

Удельный вес лиц, доставляющих свой труд в хозяйства производителей на условиях свободной, рыночной сделки или на условиях зависимости, характеризовался огромными величинами. Согласно материалам первого всеиндийского обследования положения сельскохозяйственных рабочих (1950/51 г.), только слой лиц, отнесенных к категории сельскохозяйственных рабочих, составлял 30,4% всех семей сельского населения. Аналогичное второе обследование, проведенное в середине 50-х годов (1956/57 г.), показало, что удельный вес семей сельскохозяйственных рабочих был равен 24,5%<sup>25</sup> [137, с. 48]. Фактически же людей, получающих заработную плату в тех или иных размерах, было в индийской деревне значительно больше. Согласно данным Резервного банка, в середине 1962 г. из 82,6 тыс. обследованных им деревенских дворов доход в форме заработной платы получали 45,9 тыс. дворов, или 55,7% [54, с. 38]. Национальный совет прикладных экономических исследований на основе собственного обследования, проведенного в 1962 г., установил, что 46,4% всех деревенских дворов получали доход в форме заработной платы от сельскохозяйственных работ, 21,4% — от несельскохозяйственной деятельности [59, с. 26—27], при этом часть дворов совмещала работы по найму в обеих сферах деятельности.

Можно, следовательно, считать, что в первой трети 60-х годов в Индии несколько более половины сельских семей предоставляли в тех или иных размерах и на тех или иных условиях свой труд в хозяйства и заведения производителей в обмен на заработную плату<sup>26</sup>.

Три основные проблемы представляют первостепенный интерес в связи со столь большой распространенностью привлечения чужого труда в производящие хозяйства индийского земледелия: 1) степень зависимости различных типов (групп) хозяйств от применения чужого труда; 2) пропорции распределения общей массы чужого труда между социально различными группами хозяйств, т. е. масштабы концентрации чужого труда в разных экономических укладах; 3) условия эксплуатации (или, более широко, использования) чужого труда, определяющие наряду с другими признаками тип производственных отношений.

В сельском хозяйстве Индии, как, впрочем, и других развивающихся стран, достаточно ясно проявляется та общая закономерность, что, чем крупнее хозяйство, тем выше его зависимость от применения чужого (в том числе наемного) труда. Об этом говорят, например, данные первого всеиндийского обследования сельскохозяйственного кредита (1951/52 г.) [см.: 46, с. 687—688, 708—709, 828—829, 882—883 и др.].

Последующие порайонные обследования подтвердили данную закономерность. Вместе с тем они выявили такие тенденции в использовании чужого труда по районам, которые принимают характер важнейших сопутствующих (частных) закономерностей (не укладываемых, однако, в рамки привычных нам представлений). Например, такие фундаментальные источники, как «Исследования экономики ведения хозяйства», осуществленные по заданию Министерства продовольствия и сельского хозяйства Индии в середине 50-х — начале 60-х годов, свидетельствуют о значительной порайонной «разноголосице» (табл. 30).

Как видно из таблицы, степень зависимости земледельческих хозяйств от применения чужого труда не совпадает с общим уровнем развития крестьянского, и в частности предпринимательского, хозяйства. В отсталых районах, зачастую отличающихся огромным преобладанием натуральной экономики, чужой труд во всех категориях хозяйств нередко используется в гораздо более широких масштабах (по отношению ко всему затрачиваемому живому труду), чем в районах более развитых. Если в Махараштре, например, мы видим нарастающую («нормальную») тенденцию зависимости производства от использования чужого труда — от менее развитых районов к более развитым и от низших групп хозяйств к высшим в пределах каждого района, то

Таблица 30

Земледельческие доходы и использование чужого труда по группам земледельческих хозяйств в Индии\*

Группа хозяйств по землепользованию, акры	Удельный вес хозяйств, %	Число членов семьи	Валовой продукт на хозяйство**, рупии	Распределенный доход семьи**, рупии	Концентрация чужого труда***, %	Чужой труд во всем труде на акр хозяйственной площади***, %
Махараштра						
Видарбха (1956/57 г.)						
Менее 5	21,9	4,2	409	273	4,3	61,5
5—10	14,4	5,5	818	506	4,4	59,1
10—15	11,9	4,5	1386	789	4,0	53,8
15—20	15,0	7,2	1625	994	8,4	53,3
20—30	16,2	5,4	2384	1481	11,2	66,2
30—40	6,9	7,1	3437	2200	8,0	63,0
40—50	5,0	6,0	3782	1942	16,7	82,8
50 и более	8,7	8,6	8918	4836	43,0	87,9
Всего . . .	100,0	5,7	2209	1287	100,0	71,1
Ахмаднагар (1954/55—1956/57 гг.)						
Район I						
Менее 5	16,5	6,1	244	118	2,8	19,6
5—10	8,7	5,8	721	264	2,4	14,1
10—15	21,1	5,3	713	284	9,9	22,3
15—20	11,6	7,0	2459	898	17,8	40,9
20—25	12,0	6,3	881	396	6,6	20,5
25—30	7,8	7,4	1442	665	12,4	43,0
30—50	13,2	9,9	2855	1302	31,7	38,2
50 и более	9,0	10,3	2245	1549	16,4	32,4
Всего . . .	100,0	7,0	1275	540	100,0	31,9
Район II						
Менее 5	13,7	4,1	307	118	4,5	17,4
5—10	17,7	5,7	527	200	10,2	17,8
10—15	14,1	6,3	658	300	7,4	13,5
15—20	12,2	7,7	756	270	8,6	14,1
20—25	7,7	6,9	616	229	4,1	14,6
25—30	8,5	7,8	896	357	6,3	17,3
30—50	15,4	7,9	1206	437	23,5	19,6
50 и более	10,7	12,9	2463	1071	35,4	21,4
Всего . . .	100,0	7,2	883	360	100,0	18,2

(Продолжение табл. 30)

Группа хозяйств по землепользованию, акры	Удельный вес хозяйств, %	Число членов семьи	Валовой продукт на хозяйство**, рупии	Распределенный доход семьи**, рупии	Концентрация чужого труда***, %	Чужой труд во всем труде на акр хозяйственной площади***, %
Андрха Прадеш: Западный Годавари—рисосеющие районы (1957/58—1959/60 гг.)						
1,25 и менее	28,6	3,7	473	170	2,9	47,1
1,25—2,5	15,5	5,2	933	302	4,8	62,3
2,5—5,0	18,0	5,5	1 642	581	9,3	68,8
5,0—7,5	10,2	6,0	1 834	601	4,8	49,5
7,5—10	7,3	6,1	3 439	1014	9,9	77,2
10—15	6,3	7,8	4 835	1764	10,7	78,9
15—20	6,3	9,1	5 453	1797	15,7	75,5
Более 20	7,8	5,9	13 400	6071	41,9	99,0
Всего . . .	100,0	5,4	2 703	1031	100,0	79,0
Мадрас: Салем и Коимбатур (1956/57 г.)						
Район I						
Менее 2,5	18,1	Нет сведений	476	104	6,7	21,0
2,5—5,0	27,6	"	989	496	16,8	22,8
5,0—7,5	21,6	"	1575	726	21,8	24,8
7,5—10	10,1	"	2300	1386	10,8	20,8
10—15	11,6	"	2217	1129	15,7	25,3
15—20	5,5	"	1519	575	10,8	32,3
20—25	3,0	"	2601	1095	9,1	35,5
25 и более	2,5	"	3124	1491	8,3	39,3
Всего . . .	100,0	5,2	1433	688	100,0	25,7
Район II						
Менее 2,5	25,4	Нет сведений	453	88	9,9	32,9
2,5—5,0	30,6	"	878	138	26,6	40,5
5,0—7,5	18,1	"	966	129	16,2	34,9
7,5—10	9,3	"	1298	6	12,5	41,4
10—15	9,8	"	1738	200	19,7	47,0
15—20	2,5	"	1508	(—529)	3,8	48,2
20—25	3,0	"	1941	(—28)	6,6	44,3
25 и более	1,3	"	2913	(—256)	4,7	70,8
Всего . . .	100,0	5,6	983	91	100,0	41,2
Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана (1954/55—1956/57 гг.)						
1,25 и менее	32,5	4,6	197	100	9,3	26,5
1,25—2,5	26,1	5,9	435	194	16,4	23,6
2,5—3,75	16,1	6,7	679	277	17,9	24,5
3,75—5,0	10,7	7,3	911	349	16,9	25,1
5,0—7,5	9,2	9,2	903	596	21,4	27,4

(Продолжение табл. 30)

Группа хозяйств по землепользованию, акры	Удельный вес хозяйств, %	Число членов семьи	Валовой продукт на хозяйство**, рупии	Распределемый доход семьи**, рупии	Концентрация чужого труда***, %	Чужой труд во всем труде на акр хозяйственной площади***, %
7,5—10	2,8	9,0	1754	941	6,4	20,0
10—15	1,8	12,5	2187	883	8,4	25,1
Более 15	0,8	14,7	3269	1563	3,3	19,3
Всего . . .	100,0	6,3	595	267	100,0	24,7
Орисса: Самбалпур (1958/59 г.)						
2,5 и менее	28,0	4,1	184	92	0,9	5,8
2,5—5,0	32,0	4,9	455	240	12,0	25,4
5—10	27,0	5,5	765	365	21,2	29,3
10—15	6,0	7,0	1179	249	16,8	59,0
Более 15	7,0	8,1	2902	1549	49,1	72,6
Всего . . .	100,0	5,2	678	325	100,0	42,0
Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар (1954/55—1956/57 гг.)						
Менее 5	24,5	6,5	1248	468	7,8	14,4
5—10	37,7	7,0	2437	994	25,5	19,9
10—15	18,9	7,2	3042	1129	20,8	30,2
15—20	8,2	9,4	4394	1862	15,2	34,0
20 и более	10,7	12,0	7125	3329	30,7	41,7
Всего . . .	100,0	7,6	2922	1208	100,0	27,5
Пенджаб: Амритсар и Фирозпур (1954/55—1956/57 гг.)						
Менее 5	6,0	5,5	1 066	323	0,7	6,9
5—10	29,0	6,2	1 943	560	11,8	13,5
10—20	38,0	7,7	3 225	934	30,5	16,5
20—50	24,0	9,6	5 653	2322	42,0	20,7
50 и более	3,0	16,6	10 335	4050	15,0	32,1
Всего . . .	100,0	7,8	3 446	1185	100,0	18,2

\* Составлено и подсчитано по: 232, с. 7, 8, 20, 30, 31, 34, 41; 231, с. 36, 37, 40, 89, 91, 100, 105, 350; 241, статист. прил., с. 1, 2, 74, 189, 195, 204, 213; 233, с. 11, 16, 58, 60, 65, 67; 242, с. 22, 24, 37, 73, 74, 78; 237, с. 8, 29, 35, 37, 39; 239, с. 24, 47, 51, 94; 235, с. 8, 9, 14, 20, 46, 62, 65.

\*\* В Андхра Прадеше, Пенджабе, Уттар Прадеше—доходы от растениеводства и молочного хозяйства, в других штатах—только от растениеводства. В них, однако, доходы от молочного хозяйства занимают ничтожное место (2,5—5% общей стоимости продукта).

\*\*\* Исходные данные приводятся в источниках в пересчете на 8-часовой рабочий день.

мадрасские районы показывают нам явления противоположного свойства: в более развитом районе (район I) даже самые крупные хозяйства, не говоря уже о мелких, используют чужой труд (по отношению ко всем затратам живого труда) меньше, чем многие мелкие и мельчайшие хозяйства в менее развитом районе (район II) с его преимущественно потребительским типом земледелия.

Еще более разительную картину дает сравнение показателей по одному из наиболее развитых в Индии районов—пенджабским округам—и одному из наиболее отсталых, с доминирующим типом натуральных отношений в воспроизводственном процессе—орисскому округу Самбалпур. Оказывается, что при средней степени зависимости земледелия Самбалпура от использования чужого труда, более чем вдвое превышающей уровень пенджабских округов (соответственно 42,0 и 18,2%), группы потребительских по своему типу хозяйств Самбалпура (а к ним относятся, как увидим далее, практически все группы) «перемалывали» чужого труда в 2—4 раза больше (по отношению ко всем затратам живого труда), чем соответствующие по землепользованию, но гораздо более мощные по размерам валового дохода группы пенджабских хозяйств (см. табл. 30). Более того, две верхние группы хозяйств в орисском округе основывали свое производство уже преимущественно на чужом труде—труде полностью экспроприированного населения.

Следовательно, мы можем констатировать довольно значительную распространенность таких отклонений: в более развитых районах, отличающихся более высокой степенью развития торгового земледелия, использование чужого труда во всех категориях хозяйств играет меньшую роль, чем в районах отсталых, характеризующихся к тому же огромным преобладанием натуральной или мелкотоварной, но потребительской экономики, т. е. экономики, рассчитанной лишь на воспроизводство участвующей в производстве рабочей силы, причем в массе случаев—в «хиреющем виде» (подробная всеиндийская картина подобных диссонансов в использовании чужого труда дана в § 5 гл. VII).

В ряде районов, в том числе наиболее развитых, непомерно высока зависимость мелкого и мельчайшего хозяйства, не обеспечивающего даже воспроизводства рабочей силы производителя (фактически обеспечивающего это воспроизводство на  $\frac{1}{6}$ — $\frac{1}{2}$  или в лучшем случае на  $\frac{2}{3}$ — $\frac{3}{4}$ ), от применения чужого труда. В приведенных в табл. 30 районах к ним относятся Видарбха и Западный Годавари (половина и более половины всех затрат живого труда в таких хозяйствах приходится на труд, привлекаемый со стороны), а также отсталый мадрасский район, орисский округ Самбалпур, округа Западной Бенгалии, где даже прослеживается тен-

денция к падению роли чужого труда с ростом размеров землепользования.

Таким образом, использование чужого труда в сельскохозяйственном производстве в значительной степени превосходит собственные потребности сектора капитализирующегося производства в таком труде.

Существует тенденция объяснять величину удельного веса «класса наемных рабочих в земледелии» тех или иных районов масштабами распространения в них мелкого крестьянского хозяйства, работники которого образуют один из важнейших источников формирования сельскохозяйственных рабочих. Например, Г. Г. Котовский пишет: «Поскольку крестьяне — мелкие товаропроизводители — составляют важнейший источник формирования класса наемных рабочих в земледелии, постольку удельный вес последних в общей массе сельского населения неизбежно должен быть ниже в районах, где общий уровень жизни сельского населения выше, крепче прослойка среднего крестьянства» [326, с. 151—152]. Но размеры использования чужого труда в производстве, потребляющем этот труд, зависят не от того, сколько могут поставить рабочей силы мелкие крестьяне, а от того, в каком объеме чужого труда нуждается само производство (в том числе капитализирующееся), привлекающее этот труд. Только его нужды в конечном счете и определяют размеры потребления чужого труда. А эти нужды не только к капиталистическому, но и к простому товарному производству вообще могут не иметь прямого отношения.

Вряд ли удовлетворительное объяснение причин региональных несоответствий в использовании чужого труда дают и ссылки на значительное превышение в одних районах по сравнению с другими «предложения наемного труда» над спросом на него [326, с. 159] и вытекающую отсюда большую в этих первых районах дешевизну сельскохозяйственного труда, которая будто бы открывает возможности для привлечения определенной массы чужого труда и в мелкие хозяйства [ср.: 326, с. 158]. Однако известно, что в менее развитых районах мелкое хозяйство получает гораздо меньший (иногда в несколько раз меньший) и валовой и распределяемый доход, чем в районах более развитых (см. данные о размерах валового и распределяемого дохода земледельческих хозяйств в табл. 30). Иначе говоря, парадокс как раз в том и состоит, что, чем беднее типичное мелкое и мельчайшее хозяйство, тем относительно больше чужого труда оно привлекает.

Комплекс причин, вынуждающих сельскохозяйственных производителей прибегать к использованию чужого труда, отличается широким разнообразием, причем собственно по-

требности капиталистического производства занимают в нем, как увидим далее, довольно скромное место.

В индийской деревне сама живучесть кастовых традиций, запрещающих представителям ряда высших каст вообще заниматься физическим трудом на полях, постоянно порождает внеэкономический спрос на чужую рабочую силу, т. е. спрос, в основе которого не лежат реальные потребности производства. Самое интересное здесь то, что данная тенденция в ряде районов распространяется на все категории землевладельцев, ведущих хозяйство и принадлежащих к привилегированным кастам, — от мелких и мельчайших до наиболее крупных и богатых; при этом она охватывает не только товарное, но и натуральное, не только предпринимательское, но и, даже в большей степени, потребительское производство. Тот факт, что, по данным 8-го Национального выборочного обследования, целых 11% земледельческих хозяйств было «преимущественно или полностью» основано на «наемном труде», показывает, насколько значительную роль «феодальный» спрос на чужой труд играл в расширении рынка «наемного труда» к середине 50-х годов<sup>27</sup>.

Но, по-видимому, самым главным фактором массового, не обусловленного нормальными хозяйственными потребностями привлечения чужого труда в земледельческое производство является борьба за источники средств существования в мелком производстве.

Как это было уже обстоятельно показано в нашей литературе, экспроприация непосредственных производителей, превращение больших групп экспроприированного населения в сельскохозяйственных рабочих означают в условиях развивающихся стран Азии не просто их низведение на низшую ступень социальной лестницы, но и отбрасывание их к наиболее скудным источникам дохода. Весь облик их бытия, способ добывания средств к жизни едва ли не самым ярким образом указывают на то, что наибольшая часть этой огромной массы людей образует относительное аграрное перенаселение. Так, М. А. Максимов в своем исследовании сельскохозяйственного пролетариата Индии, анализируя источники (а также абсолютный уровень) дохода больших групп сельскохозяйственных рабочих, приходит к следующему важному заключению: «Рабочие подобного типа представляют собой не наемных рабочих в точном значении этого слова, а выброшенных из производства людей, специальностью которых стала всякая работа случайного характера, включая сюда и работу на полях... При существующем в Индии в рассматриваемый период способе производства эти люди, являясь продуктом низших и худших форм разложения крестьянства, находятся „постоянно в переходном состоянии к превращению в городской или мануфактурный



пролетариат“ и формируют застойное перенаселение, характеризующееся крайней нерегулярностью занятий» [299, с. 9—10; см. также: 302, с. 53].

Но это только одна сторона проблемы. Другая состоит в том, что аграрное перенаселение характерно и для численно огромного сектора собственно крестьян-хозяев. «Исследования экономики ведения хозяйства» выявили, например, такую поистине драматическую картину использования фонда рабочего времени производителей, ведущих земледельческое хозяйство, в различных районах Индии в 1954/55—1958/59 гг. (в %) [242, с. 41; 237, с. 17; 233, с. 41; 231, с. 362; 240, с. 57—58; 239, с. 52]:

	Западная Бенгалия*	Орисса	Мадрас	Махараштра	Андхра Прадеш	Уттар Прадеш
Работа в собственном хозяйстве . . . . .	19,5	28,0	53,9	52,6	38,1	65,0
Продажа рабочей силы на сторону** . . . . .	13,7	12,9	7,1	13,2	} 31,2	10,2
Бизнес . . . . .		6,5		1,6		
Домашняя работа, функции религиозного и социального типа	} 35,6	} 30,8	} 13,5	} 9,6	} —	} —
Без работы . . . . .						
Итого . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Округа во всех штатах взяты те же, что и в табл. 30, при этом в Махараштре—только округ Ахмаднагар, в Андхра Прадеше—рисовая зона в Западном Годавари.

\*\* Включая труд, предоставленный соседям-хозяевам на условиях обмена или бесплатно (крестьянская кооперация труда).

Нужно при этом еще отметить, что во всех случаях речь идет лишь о фактических работниках, занятых в земледельческом производстве, причем в штатах Махараштра и Уттар Прадеш—только о работниках-мужчинах. Не были выявлены показатели по занятости значительной части женского трудоспособного населения (по данным обследования орисского округа, лишь одна пятая часть трудоспособных женщин принимала участие в производительном труде). В расчеты времени, затрачиваемого на производительный труд в собственном хозяйстве, включались рабочие дни, затраченные не только на полевые работы, но и на прочие виды работ, такие, например, как пастьба собственного скота (1—5 голов) на деревенских выгонах. В обследованном округе штата Махараштра на такого рода работы приходился 41% всех затраченных в хозяйстве на производитель-

ный труд рабочих дней. Обследователи комментировали: «Много времени уходит на выполнение таких работ, которые представляют собой форму использования досуга; к ним относятся пастьба скота и даже некоторые земледельческие операции. Хотя данное время учтено как производительная занятость, на самом деле это скрытая безработица» [231, с. 71]. Более того, в некоторых случаях учитывались все рабочие дни, в течение которых семейные работники фактически работали, затратили ли они один час или 12 часов; при пересчете времени, фактически затраченного на земледельческие работы в собственном хозяйстве, на базу 8-часового рабочего дня производитель, например, в обследованных округах штата Уттар Прадеш был занят ровно вдвое меньше дней, чем при учете его занятости на базе полных и неполных рабочих дней [239, с. 55].

Цифры, таким образом, показывают, что в различных районах потребности собственного земледельческого хозяйства производителя в своем труде исчислялись в размере одной пятой—одной второй (фактически, видимо, не более одной трети—двух пятых) ежегодного рабочего времени действительных семейных работников (не всех трудоспособных членов семьи!). Гигантское преобладание среди производителей лиц, ведущих мелкое и мельчайшее хозяйство, объясняет нам причину подобного феномена.

И мелкое производство, испытывая острейшую нужду, интенсивно выталкивает излишний труд, даже несмотря на то, что в короткие периоды срочных земледельческих работ нормально избыточный труд становится необходимым; «вакуум» в этом случае заполняется чужим трудом. Иначе говоря, именно в пользу системы обмена трудом через сферу рынка делает основной экономический выбор мелкое хозяйство. Рациональное содержание подобного процесса состоит в том, что совокупный доход от занятий за пределами хозяйства (в том числе от продажи рабочей силы на сторону) в течение длительного времени в итоге оказывается выше, нежели сумма затрат на чужой труд, привлекаемый в хозяйство на периоды срочных потребностей земледелия в рабочей силе (или даже на более длительные периоды).

Основная закономерность здесь заключается в том, что, чем интенсивнее крестьяне-производители (именно лица, ведущие хозяйство, а не прочие экспроприированные слои деревенского населения) формируют относительное перенаселение, тем, как правило, больше развивается тенденция к выталкиванию из хозяйства собственного труда производителей и притягиванию чужого. Тем самым аграрное перенаселение создает свой собственный

механизм, порождающий тенденцию к нивелировке уровня дохода экспроприированного и пауперизированного деревенского населения, часть которого становится «профессиональными» сельскохозяйственными рабочими.

О широко развитом обмене трудом путем выталкивания собственного и привлечения чужого труда свидетельствуют, например, материалы «Исследований экономики ведения хозяйства» в штате Махараштра (табл. 31). В Ахмаднагаре группы хозяйств с землепользованием менее 10 акров и в Насике — менее 5 акров отдают на сторону своего труда во много раз больше, чем привлекают чужого, образуя слой сельскохозяйственных рабочих с «наделом», причем эти беднейшие хозяева имеют возможность продавать свою рабочую силу всего четыре (Ахмаднагар) — шесть (Насик) месяцев в течение года. Качественное изменение баланса между выталкиваемым собственным и привлекаемым чужим трудом происходит лишь в верхних группах хозяйств — с землепользованием 25 акров и более в Ахмаднагаре и 30 акров и более в Насике. В прочих группах хозяйств (исключая относительно состоятельную группу с землепользованием 15—20 акров в Ахмаднагаре; см. данные о ее валовом доходе в табл. 30) прослеживается известная тенденция к нивелировке масштабов выталкиваемого и привлекаемого труда (колебания в основном в пределах от 1:1 до 1/2:1).

В своих обширных «Экономических рукописях 1857—1859 годов» К. Маркс детальнейшим образом разработал

Таблица 31

Масштабы купли-продажи рабочей силы в сельскохозяйственных хозяйствах двух округов Махараштры, 1954/55—1956/57 гг.\*

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Ахмаднагар			Насик		
	А. Продажа рабочей силы, дни	Б. Купля рабочей силы, дни	А Б	А. Продажа рабочей силы, дни	Б. Купля рабочей силы, дни	А Б
Менее 5	120	14	8,58	149	27	5,52
5—10	70	24	2,92	31	54	0,57
10—15	23	46	0,50	35	51	0,69
15—20	19	169	0,11	38	51	0,75
20—25	61	60	1,02	46	96	0,48
25—30	23	160	0,14	78	168	0,46
30—50	37	327	0,11	7	201	0,035
50 и более	4	290	0,014	5	536	0,009
Всего . . .	46	105	0,44	43	99	0,43

\* Составлено по: 231, с. 71.

понятие «наемный труд», тщательно проанализировав все составляющие его элементы. Эти Марксовы определения представляются настолько важными для характеристики используемого в аграрной экономике развивающихся стран чужого труда, что они заслуживают отдельного, по возможности более целостного воспроизведения.

«Наемный труд,— подчеркивает К. Маркс,— который берется здесь в том строго экономическом смысле, в каком мы только и употребляем этот термин... есть труд, полагающий капитал, производящий капитал...» [7, с. 452]. Маркс перечисляет далее «существенные условия», совокупность которых только и позволяет характеризовать отношения между поставщиком живого труда и потребителем чужого живого труда отношениями капиталистическими, а используемый в производстве чужой труд — наемным трудом.

К их числу относятся: 1) «на одной стороне» должна находиться живая рабочая сила, отделенная «как от условий живого труда, так и от средств существования, жизненных средств, средств самосохранения живой рабочей силы»; 2) «на другой стороне» должна находиться стоимость, достаточная «не только для производства продуктов или стоимостей, необходимых для воспроизводства живой рабочей силы, или сохранения ее, но и для поглощения прибавочного труда...»; 3) должно существовать «свободное отношение обмена... между обеими сторонами». Это отношение, «основанное на меновых стоимостях, а не на отношениях господства и кабалы», предполагает наличие такого производства, «которое доставляет производителю жизненные средства не непосредственно, а через посредство обмена, и, кроме того, не может непосредственно овладеть чужим трудом, а вынуждено покупать его у самого рабочего, выменивать его»; наконец, 4) та сторона, «которая представляет предметные условия труда в форме самостоятельных... стоимостей», должна «считать конечной целью не непосредственное потребление или созидание потребительной стоимости, а полагание стоимости, самовозрастание стоимости, деланье денег» [7, с. 452—453].

Этими определениями тип наемного рабочего, относящегося к категории наемного труда, очерчивается весьма рельефно. Это, очевидно, тот лишенный средств производства пролетарий, который занят в производстве, создающем не просто потребительные стоимости, но и меновые стоимости, не только стоимость вообще, но и прибавочную стоимость, причем его вовлечение в процесс такого производства происходит на основе свободного товарного обмена (обмен рабочей силы как способности к труду на фонд средств ее воспроизводства), т. е. обмена, свободного от каких-либо иных

отношений (кабалы), кроме отношений простой рыночной продажи-купли.

Два основных вопроса в свете рассмотренных положений К. Маркса кардинально важны для характеристики аграрного населения, доставляющего живой труд в чуждое ему производство. Это вопрос об использовании чужого труда в производстве, не создающем (либо создающем, но непроизводительно потребляющем) прибавочную стоимость, и вопрос о формировании свободного наемного рабочего.

*Чужой труд в потребительском хозяйстве (натуральном или мелкотоварном).* Обосновывая тезис о необходимости отличать наемный труд от всяких иных видов использования чужого труда, К. Маркс специально указывает, что «обмен овеществленного труда на живой труд еще не конституирует ни капитала на одной стороне, ни наемного труда — на другой» [7, с. 454]. Что особенно важно отметить, подобный обмен может распространяться, по Марксу, не только на сферу потребления произведенного материального продукта (где в отношении подобного обмена включается очень широкий контингент «так называемых *слуг*, начиная с чистильщика сапог и кончая королем»), но и на сферу производства. В последней среди вступающих в обмен участников К. Маркс выделяет особо «свободного поденщика», формирующегося в ходе разложения общины — «азиатской» или «западной» [7, с. 454]. И опять-таки характер производства, его цель (собственное потребление или производство стоимости ради увеличения стоимости) является, по Марксу, важнейшим критерием для самой характеристики занятого в производстве чужого труда. «В эпоху разложения *добуржуазных* отношений, — пишет К. Маркс, — периодически выступают свободные рабочие, услуги которых покупаются не в целях потребления, а в целях *производства*; но... даже в большом масштабе это имеет место только для производства *непосредственных* потребительных стоимостей, а не *стоимостей*...». Только «там, где число этих свободных рабочих возрастает и это отношение становится более распространенным, — происходит разложение старого способа производства... и подготовляются элементы действительного наемного труда» [7, с. 459].

Обмен, происходящий в ситуации, когда нет «ни капитала на одной стороне, ни наемного труда — на другой», может представлять всего лишь «*отношение простого обращения*», смысл которого состоит в том, что втянутые в него участники «обмениваются между собой только потребительными стоимостями; один — жизненными средствами, другой — трудом, услугой, которую хочет потребить первый» [7, с. 454], при этом такой обмен может опосредствоваться деньгами или осуществляться в непосредственно натуральной

форме. О последнем случае К. Маркс говорит: «Если, как это часто имеет место в примитивных условиях, оказывающий услугу получает не *деньги*, а непосредственно сами потребительные стоимости, то отпадает даже видимость того, будто здесь для той или другой стороны имеют значение *стоимости* в отличие от потребительных стоимостей» [7, с. 455]. (Вспомним здесь сельскохозяйственных рабочих, занятых в потребительском хозяйстве — натуральном или мелкотоварном — и получающих за свой труд натуральную оплату.)

Что касается вторжения денег в систему подобного обмена, то, пожалуй, ни одно другое явление обмена между продавцом рабочей силы и ее покупателем не свидетельствует так конкретно о наличии «отношения простого обращения», как относительная самостоятельность, независимость денежных ставок заработной платы от экономических факторов, в нормальных условиях определяющих ее движение. Относится это прежде всего к мелкому производству, а территориально — к обширным районам с доминирующим типом натурального и полунатурального хозяйства. Например, как показало второе всеиндийское обследование положения сельскохозяйственных рабочих, «ставки денежной платы в районах, находящихся в непосредственной близости от городских и коммерческих центров, отражают до известной степени экономическую ситуацию на данный период времени»; в условиях когда «существует чрезмерный избыток сельскохозяйственного труда, а неэкономичные хозяйства обычно недоступны для влияния города», даже денежные ставки заработной платы (в отличие от натуральных) становятся «менее подвижными и менее чувствительными по отношению к экономическим изменениям» [137, с. 109]. Данное явление типично именно для производства, рассчитанного на создание не меновых, а потребительных стоимостей, хотя под давлением тех или иных обстоятельств (очень часто внеэкономического характера) это производство вынуждено с какими-то частями своего продукта выходить на рынок, добывая деньги, в том числе для расплаты со своими наемными работниками.

Чужой труд, привлекаемый в производство, функционирующее по законам простого воспроизводства, очевидно, не может рассматриваться как наемный труд в политэкономическом смысле. Наемные работники, доставляющие свою рабочую силу в это производство, являются собой тип аграрного пролетария. В условиях слаборазвитой экономики это самый массовый, самый распространенный среди продавцов рабочей силы тип работника; степень его распространения находится в обратно пропорциональной зависимости от уровня развития капиталистического уклада и в пря-

мо пропорциональной — от уровня развития относительного перенаселения. Не создающий прибавочной стоимости (а в обширных секторах аграрной экономики — и просто меновой стоимости), не способный собственным трудом добыть необходимый минимум жизненных средств, наемный работник подобного типа представляет собой паупера в его наиболее полном, совершенном виде. Масштабы пауперизма, царящего в аграрном обществе, наиболее точно могут быть измерены в слабо развитой экономике именно масштабами распространения и размерами личного потребления аграрного пролетариата.

До сих пор речь шла о категории чужого труда, используемого в мелком производстве, не создающем прибавочной стоимости. Формулируя понятие «наемный труд», К. Маркс рассматривает и тот вариант, при котором эта прибавочная стоимость создается с помощью наемного работника, но последний представителем наемного труда не является. Методологическое указание К. Маркса на этот счет сводится к следующему: именно тип потребления прибавочной стоимости (производительное потребление или непроизводительное) в конечном итоге определяет, может ли наемный работник быть отнесен к капиталистической категории. К. Маркс иллюстрирует свою мысль случаем, когда прибавочная стоимость, созданная наемным работником землевладельца, потребляется последним в виде предметов роскоши, и заключает, что здесь обмен между землевладельцем и рабочим «представляет собой всего лишь замаскированную покупку чужого труда для непосредственного потребления, т. е. покупку этого труда в качестве потребительной стоимости» [7, с. 459].

Для исследования природы чужого труда, вовлекаемого в сельскохозяйственное производство в развивающихся странах Азии, это указание К. Маркса тем более важно, что: а) крупные землевладельцы здесь пока еще в больших масштабах продолжают сдавать свои земли в аренду, при этом по самой природе производства хозяйства на этих арендных землях притягивают крупные массы чужого труда; б) огромные массы прибавочного продукта, присваиваемого крупными землевладельцами, не только расходуются на предметы роскоши (строительство роскошных по деревенским стандартам особняков или покупка ценных металлов — это лишь часть затрат по данной статье), но и отвлекаются в эксплуататорские непроизводительные сферы: ростовщичество, посредническую торговлю, спекуляцию и т. д. (по существу, более или менее широкая капитализация доходов крупных землевладельцев, в том числе создаваемой наемными работниками прибавочной стоимости, стала происходить лишь в последние четыре-пять лет). И конечно, вряд ли нужно

специально подчеркивать здесь, что комплекс Марксовых указаний о природе чужого труда в производстве имеет бесценное значение для всякого исследователя, изучающего исторические стадии разложения предшествующего способа производства и становления капитализма в азиатских странах — как в отраслевом, так и в общенациональном разрезе.

Как же распределяется контингент лиц, продающих свою рабочую силу, между различными типами производства в сельском хозяйстве? Выявление количественных пропорций в распределении используемого в аграрной экономике чужого труда позволяет непосредственно подойти к установлению качественной стадии формирования армии наемного труда (в Марксовом понимании этой категории), а также определить ареал формирующихся в сельском хозяйстве капиталистических производственных отношений. Но для этого нам придется вновь вернуться к количественным характеристикам потребительского и накапливающего хозяйства как исходной предпосылке определения указанных количественных пропорций в распределении чужого труда между различными типами хозяйств.

«Исследования экономики ведения хозяйства» дают возможность на точном цифровом материале, полученном в результате конкретных полевых обследований, установить в отношении каждой категории производителей распределяемый доход семьи, т. е. доход, остающийся после покрытия всех производственных расходов (включая оплату привлекаемого чужого труда) и поступающий в фонд личного потребления и фонд накопления семьи. Границы фонда личного потребления, как мы видели в гл. II, были очерчены исследователями достаточно четко: этот фонд состоял в основном из элементов физического воспроизводства рабочей силы (продовольствие, одежда, топливо, ремонт жилых помещений, медицинское обслуживание и др.), причем — и это в данном случае особенно важно — затраты на физическое воспроизводство рабочей силы были выделены и в отношении богатых хозяйств (хотя у них фактический фонд личного потребления выходит подчас далеко за очерченные границы). Следовательно, на основании показателей хозяйств, по крайней мере осуществляющих простое воспроизводство, и хозяйств, создающих некоторые накопления, мы могли бы получить достаточно ясное представление о стоимостных величинах минимального нормального фонда воспроизводства рабочей силы при сложившемся уровне жизненных потребностей семей производителей.

Как показывают «Исследования», обычный нормальный предел фонда личного потребления на душу (в рамках затрат на физическое воспроизводство рабочей силы) составлял в индийской деревне второй половины 50-х годов 150—

180 рупий. В западных районах Уттар Прадеша, например, его обеспечивали хозяйства с землепользованием 10—15 акров и более, в Ориссе, штате с меньшей средней производительной силой труда,— хозяйства с площадью более 15 акров (фактически со средней площадью 23 акра) (табл. 32). Это, очевидно, тот предел подушевых затрат на потребление, достигнуть которого стремится любым способом (в том числе путем поисков всяких заработков на стороне) любое мелкое хозяйство. В фонд накопления (фактически часто в фонд дополнительного личного потребления, включающего строительство новых жилых домов или покупку радиоприемников и швейных машин, разорительные обряды и т. д.) пойдет обычно то, что останется за пределами этого нормального минимума. В Западном Уттар Прадеше накапливающие хозяйства начинали формироваться в указанный период из групп хозяйств с землепользованием 15—20 акров, но лишь в группах с площадью более 20 акров накопление достигало внушительных размеров (более 1300 рупий на семью). Остальные группы хозяйств принадлежали к категории потребительских, где основополагающей целью производства было обеспечение фонда жизненных средств для самого производителя и его семьи. В Ориссе к этой категории относились все группы хозяйств (столь ничтожный излишек, как 79 рупий, образующийся в высшей группе, можно просто не принимать во внимание).

Чтобы наиболее ясно представить себе, что означает сумма подушевых расходов в размере 150 рупий, полезно привести соответствующие показатели о расходах сельскохозяйственных рабочих, составляющих самый низкооплачиваемый слой аграрного населения. В 1956/57 г. (т. е. в тот же период, к которому относятся данные табл. 32) при общем доходе в 437 рупий семья сельскохозяйственного рабочего в Индии расходовала 617 рупий; подушевой расход составлял 141 рупию (семья насчитывала в среднем 4,4 человека), при этом только на питание уходило 108 рупий. В целом же структура личного потребления семьи рабочего не имела себе равных в Индии: на питание затрачивалось 77,3% расходной части бюджета, на одежду — 6,1, на топливо — 7,9% [137, с. 59, 174, 177, 179]. Поэтому 150 рупий даже в пределах сложившегося уровня жизненных потребностей представляют собой скорее минимальную границу нормы потребления на душу, чем ее оптимальный размер.

Нужно, однако, обратить внимание на следующее обстоятельство. Средние подушевые потребности в продукте, необходимом для физического воспроизводства рабочей силы, в семьях сельскохозяйственных рабочих существенно выше, чем в семьях состоятельных хозяев. Объясняется это значительными различиями в составах семей обеих категорий на-

Таблица 32

Потребительские и накапливающие хозяйства в некоторых районах Индии\*

Группа хозяйств по размерам землепользования, акры	Расходы на содержание, рупии		Распределемый доход семьи, полученный от ведения хозяйства**, рупии	Излишек (+), дефицит (-), рупии
	одного члена семьи	всей семьи		
Мирут и Музаффарнагар, (1954/55—1956/57 гг.)				
Менее 5	101	654	365	— 289
5—10	132	960	868	— 92
10—15	150	1080	1111	+ 31
15—20	145	1364	1684	+ 320
20 и более	164	1974	3290	+ 1316
Всего . . .	145	1104	1099	— 5
Самбалпур, (1958/59 г.)				
2,5 и менее	144	591	92	—499
2,5— 5	142	722	240	—482
5—10	143	779	365	—414
10—15	160	1120	249	—871
Более 15	181	1470	1549	+ 79
Всего . . .	149	773	325	—448

\* Составлено по: 239, с. 24, 48, 196; 237, с. 13, 35, 80.

\*\* В Мируте и Музаффарнагаре — от растениеводства.

селения. Семьи сельскохозяйственных рабочих не только самые малочисленные в Индии, но в них чрезвычайно высок удельный вес работающих членов (отчасти это дети: в 1956/57 г. ребенок-работник приходился на каждые 12 взрослых работников [137, с. 259]). Напротив, у состоятельных и зажиточных хозяев, имеющих при прочих равных условиях больше возможностей сохранить жизнь своим детям (точно так же как и престарелым родственникам), семьи значительно более многочисленны, при этом удельный вес работников в них — наименьший. Поэтому совокупные потребности семей каждой из двух категорий населения, например, в продуктах питания отнюдь не пропорциональны численному составу этих семей (в зависимости от возраста потребности детей и престарелых в продуктах питания приравниваются к 0,2—0,5—0,8 потребности взрослого мужчины работоспособного возраста).

В качестве иллюстрации приведем соответствующие показатели по двум полярным группам в Самбалпуре [237, с. 13, 84]:

	Число членов семьи	Из них работников	Процент работников в семье	Потребление зерновых на душу в год, кг
Группа сельскохозяйственных рабочих с землепользованием до 2,5 акра на двор	4,10	2,28	55,6	210
Группа состоятельных хозяев с землепользованием 23 акра на двор . . . . .	8,14	2,14	26,3	192

Если считать, что в группе состоятельных семей потребление зерна совпадает с совокупными потребностями в этом продукте, то, для того чтобы такое же положение было достигнуто и в семьях сельскохозяйственных рабочих, средняя подушевая норма потребления зерновых у них должна увеличиться, по-видимому, в 1,5 раза.

Таким образом, действительный разрыв в уровнях потребностей в продукте, необходимом для физического воспроизводства рабочей силы, у сельскохозяйственных рабочих, с одной стороны, и состоятельных хозяев — с другой, гораздо больше, чем очерченный приведенными выше показателями реальных расходов на душу (141 и 150 рупий).

В основу расчетов соотношения потребительских и накапливающих хозяйств в тех районах (кроме упомянутых районов Ориссы и Уттар Прадеша), по которым имеются «Исследования экономики ведения хозяйства», мы и положили показатель минимального подушевого личного потребления в 150 рупий. В результате хозяйства распределились следующим образом [составлено по данным табл. 30]:

	Разделительная граница землепользования между накапливающими и потребительскими хозяйствами, акры	Удельный вес накапливающих хозяйств, %	Удельный вес потребительских хозяйств, %
Махараштра: Видарбха . . . . .	20	36,8	63,2
Пенджаб: Амритсар и Фирозпур	20	27,0	73,0
Андрха Прадеш: Западный Годавари . . . . .	10	20,4	79,6
Уттар Прадеш: Мирут и Музафарнагар . . . . .	15	19,9	80,1
Мадрас: Салем и Коимбатур, район I . . . . .	25	12,6*	87,4

\* Сюда входят группы хозяйств с землепользованием 7,5—10 акров (10,1% общего числа хозяйств) и 25 акров и более (2,5%).

В остальных районах, данные по которым приведены в табл. 30, все группы хозяйств относились к категории потребительских. Это, однако, не означает, что накапливающие хозяйства совсем отсутствуют в том или ином районе. Они, безусловно, вкрапливаются в ту или иную (обычно верхнюю по размерам землепользования) группу, но в целом их показатели по накоплению настолько незначительны, что не могут изменить общего облика группы, и последняя в целом предстает как потребительская (соответственно, впрочем, можно рассуждать и о группе накапливающих хозяйств, куда попали и типично потребительские дворы: за счет больших масс накопления состоятельных дворов, перекрывающего величину дефицита в фонде личного потребления в потребительских хозяйствах, общий показатель группы «дотягивается» до накапливающего уровня). При осуществлении расчетов накоплением менее 100 рупий на двор, весьма скудно представляющим даже страховой фонд семьи производителя, мы пренебрегли. Для мадрасских районов, по которым нет сведений о средней численности семьи в каждой группе хозяйств (имеются только итоговые средние цифры), размер фонда личного потребления семьи в группах хозяйств, начиная от группы с землепользованием 7,5—10 акров, был нами принят в сумме 900—1200 рупий (с увеличением от низшей группы к высшей).

При первом же взгляде на приведенные цифры можно обнаружить резкие порайонные различия в степени распространения двух различных типов хозяйств в аграрной экономике Индии. В одних районах весьма рельефно выделяется тип накапливающего хозяйства; в случаях когда накопление осуществляется по преимуществу на товарной основе воспроизводства, как в Видарбхе, Западном Годавари, Мируте и Музафарнагаре (районах производства сахарного тростника), в меньшей степени — в пенджабских округах (в середине 50-х годов), данное явление указывает на более или менее массовое формирование предпринимательского производства; в этих районах от одной пятой до более чем одной трети всех земледельческих хозяйств относится к типу накапливающих, при этом последние сосредоточивают от двух пятых до трех четвертей всей хозяйственной площади (42% в округах Западного Уттар Прадеша, 53% в пенджабских округах, 65% в Западном Годавари, 74% в Видарбхе). В других районах, напротив, абсолютно или почти абсолютно господствует потребительское производство — натуральное, полунатуральное, мелкотоварное. Иначе говоря, концентрация производства в принципиально различных категориях хозяйств характеризуется огромными порайонными перепадами.

Но главенствующий в том или ином районе тип производства определяет и общий экономический облик

вовлекаемого в производство чужого труда, т. е. доминирующий тип тяготения армии продавцов рабочей силы к категории наемного труда либо аграрного пролетариата.

«Исследования экономики ведения хозяйства» показывают, что используемый в земледелии чужой труд распределен в разных районах между различными типами хозяйств крайне неравномерно. В Видарбхе, Западном Годавари и пенджабских округах от трех пятых до четырех пятых всего чужого труда сосредоточено в накапливающих хозяйствах, при этом в первых двух районах от двух пятых до двух третей — в хозяйствах, накапливающих более 1000 рупий в год (табл. 33). Напротив, в мадрасских округах, Ахмаднагаре, Самбалпуре, бенгальских округах подавляющая масса чужого труда концентрируется в потребительском производстве, при этом более половины (или даже 86—100%) чужого труда потребляется в хозяйствах, не сводящих концы с концами.

К сожалению, не существует основных исходных данных, которые позволили бы рассчитать аналогичные показатели для всей Индии (или даже для штатов). Можно, однако, напомнить, что, согласно приведенной выше «табелю о рангах» индийских округов (см. гл. III), Акола (входящая в район Видарбхи) и Западный Годавари относились к верхним 10% самых развитых земледельческих районов Индии (к ним, несомненно, можно отнести рассматриваемые пенджабские округа, особенно Фирозпур). Поэтому с большой степенью вероятности можно заключить, что во второй половине 50-х годов подавляющая масса вовлекаемого в сельскохозяйственное производство чужого труда (возможно, от двух третей до трех четвертей по количеству затрачиваемого рабочего времени) потреблялась в натуральном, полунатуральном или мелко-товарном хозяйстве, воспроизводящем либо только фонд своих жизненных средств, либо также и прибавочный продукт, целиком используемый на личное потребление. Соответственно лишь меньшая часть чужого труда была занята в хозяйствах, накапливающих прибавочный продукт<sup>28</sup>.

Несколько тенденций характерно для использования чужого труда в индийском сельском хозяйстве.

Развитие товарного производства неизбежно должно породить тенденцию к вытеснению найма «старого» типа, к устранению, в частности, «феодалного» спроса на рабочую силу. Дальнейшее формирование мелко-товарного уклада, рост торгового земледелия и соответственно заинтересованности производителя в результатах собственного труда (короче

Таблица 33

Концентрация чужого труда в накапливающих и потребительских хозяйствах в различных районах Индии, 1954/55—1959/60 гг.\*,  
%

Штат и район	Накопляющие хозяйства			Потребительские хозяйства		
	Всего	В том числе хозяйств с накоплением		Всего	В том числе хозяйства	
		500—1000 рупий в год	более 1000 рупий в год		сводящие концы с концами	не сводящие концы с концами
Районы с доминирующей концентрацией чужого труда в накапливающих хозяйствах						
Махараштра: Видарбха . . . . .	78,9	11,2	67,7	21,2	12,4	8,7
Андхра Прадеш: Западный Годавари	68,3	10,7	41,9	31,7	9,9	21,8
Пенджаб: Амритсар и Фирозпур . . . . .	57,0	42,0	15,0	43,0	Нет	43,0
Районы с доминирующей концентрацией чужого труда в потребительских хозяйствах						
Уттар Прадеш: Мирут и Музаффарнагар . . . . .	45,9	Нет	30,7	54,1	20,8	33,3
Мадрас: Салем и Коимбатур район I . . . . .	19,1	"	Нет	80,9	24,6	56,3
" район II . . . . .	Нет	"	"	100,0	Нет	100,0
Махараштра: Ахмаднагар район I . . . . .	"	"	"	100,0	16,4	85,6
" район II . . . . .	"	"	"	100,0	Нет	100,0
Орисса: Самбалпур . . . . .	"	"	"	100,0	49,1	50,9
Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана . . . . .	"	"	"	100,0	Нет	100,0

\* Составлено по данным табл. 30.

говоря, естественный процесс разворота хозяйства в сторону рынка) будут вынуждать производителя во все большей степени опираться на трудовые ресурсы собственной семьи. Тем самым масштабы потребления чужого труда будут все больше приводиться в соответствие с фактическими потребностями в нем, обусловленными реальными нуждами производства. Тенденция к возникновению этого соответствия в отдельных, достаточно крупных районах Индии прослеживается уже длительное время<sup>29</sup>.

Все это, очевидно, может приводить к относительному вытеснению чужого труда из производства, хотя абсолютный объем его потребления может в какой-то степени возрастать.

Другими словами, нормальный процесс формирования мелкого товаропроизводителя (сопряженный с перемещением трудовых ресурсов семьи производителя в его собственное хозяйство и лучшим их использованием и связанный с разрушением некапиталистических типов найма), если он приобретает значительные масштабы, может оказать существенное влияние на изменение всей картины потребления чужого труда в сельском хозяйстве.

Серьезный удар по «старым», традиционным формам найма наносит аграрная реформа. Ее разрушительный эффект особенно проявляется в районах, где использование в земледельческих хозяйствах чужого труда приняло массовый характер именно потому, что основная часть хозяйств, и в частности вся группа крупных по землепользованию хозяйств, принадлежит землевладельцам из высших каст, для которых само прикосновение к плугу было строжайшим табу. Одним из таких районов является штат Уттар Прадеш, в первую очередь его восточная область.

Обследование результатов аграрной реформы в Уттар Прадеше, проведенное Балджитом Сингхом и Шридхаром Мисра, показало, что за 1951/52—1960/61 гг. в штате произошло массовое дробление крупных по землепользованию хозяйств. Так, землепользование землевладельцев, называемых в отчете об обследовании «фермерами» (в основном это крупные землевладельцы), сократилось с 21,8 до 16,7 акра на хозяйство, или на 23,4% [221, с. 246]; в итоге заметно уменьшилось и среднее землепользование представителей высших каст — с 11,9 до 10,8 акра на хозяйство, или на 9,2%. (Отметим попутно, что среднее землепользование хозяев из низших каст почти не претерпело изменений, составляя соответственно 4,4 и 4,3 акра на хозяйство [221, с. 246].) Процесс дробления крупного землепользования в наибольшей степени затронул самый отсталый район штата — восточный. Здесь в результате размывания крупных по землепользованию хозяйств средний размер хозяйственного владения сократился с 7,1 до 5,5 акра, или на 22,6% [221, с. 245].

Между тем экономическим базисом крупного хозяйства в штате, за небольшим исключением, была эксплуатация чужого труда (как увидим далее, в основном труда зависимых работников). Например, в хозяйствах, имевших 40 акров земли и более, обрабатывалось чужим трудом в 1951/52 г. 89,2%, а в 1960/61 г. — 100% хозяйственной площади [221, с. 249].

Дробление крупного землепользования, происшедшее под воздействием аграрной реформы, означало, что «хозяйствование посредством использования наемного труда сократилось, а часть площади, ранее обрабатывавшейся наемными работниками, теперь возделывается дворами, которые применяют

главным образом семейный труд» [221, с. 154]. Подобный процесс знаменовал собой крупнейший социальный сдвиг в деревне Уттар Прадеша, а именно: начавшийся распад больших семей крупных землевладельцев, которые использовали на личное потребление практически весь продукт, присваиваемый ими в ходе эксплуатации чужого труда, а главное — постепенное размывание деревенской социальной традиции, запрещающей представителям высших каст заниматься физическим трудом.

Процесс «исчезновения крупных поместий» [221, с. 155], в массовых масштабах использующих труд привлекаемых со стороны работников, привел к заметному уменьшению в штате площади, обрабатываемой на основе чужого труда: в 1951/52 г. она составляла 24,7%, а в 1960/61 г. — только 21,1% [221, с. 249]. Если взять только группу «фермеров», то изменение в использовании ими «постоянных слуг хозяйства» (закабаленных батраков) характеризовалось следующими показателями [221, с. 251]:

	1951/52 г.	1960/61 г.
Процент дворов, использующих труд «постоянных слуг хозяйства» . . . . .	68,0	57,7
Число «постоянных слуг хозяйства» на 100 дворов, применяющих их труд . . . . .	243	177

Но реформа все-таки не «добила» систему добуржуазных форм потребления чужого труда, т. е. потребления ради производства потребительных стоимостей для землевладельцев-хозяев, а не ради возрастания капитала. В Восточном Уттар Прадеше, где на долю этих форм приходится подавляющая часть потребляемого чужого труда, в 1960/61 г. обрабатывалось на его основе 49,3% всей хозяйственной площади, при этом — вся площадь в хозяйствах с землепользованием 20 акров и более, три пятых — в хозяйствах с землепользованием 10—20 акров [221, с. 243].

Вместе с тем дальнейшее формирование в Индии предпринимательского хозяйства, превращающегося в капиталистическое, стимулирует рост спроса на чужой труд, именно того спроса, который вызывается реальными нуждами производства. Этому процессу заметно способствует «зеленая революция» (в районах, где она происходит), которая на своей нынешней стадии благодаря значительному увеличению производства продукта на единицу площади ведет к большому росту потребностей в живом труде.

Подобному межукладному перемещению чужого труда бу-



дет по-прежнему противостоять и препятствовать тенденция, порождаемая аграрным перенаселением,— тенденция к удержанию колоссальной массы чужого труда в пределах мелко-го и мельчайшего производства. Действительность индийской деревни сегодняшнего дня, начала 70-х годов XX в., отнюдь не свидетельствует о рассасывании гнетущего бремени аграрного перенаселения. Напротив, нарастающий процесс экспроприации непосредственных производителей в ходе происходящей «зеленой революции» (сгон крупными землевладельцами арендаторов с земли и другие формы) дает новый толчок развитию относительного перенаселения деревни. Та «взаимопомощь», которую могут позволить себе только пауперы (обмен трудом через сферу рынка), по-прежнему будет образовывать основу самого существования огромных масс производителей, занятых в мелком производстве.

*Зависимый и свободный чужой труд.* Как явствует из изложенного выше, границы потенциальной сферы применения наемного труда как категории капиталистического производства оказываются в сельском хозяйстве развивающихся стран Азии довольно узкими: наемный труд в Марксовом понимании можно обнаружить вообще лишь в группе накапливающих хозяйств (т. е. производящих прибавочный продукт). Но является ли чужой труд в данной группе хозяйств «на все 100%» наемным трудом — вот в чем вопрос.

Как отмечалось ранее, К. Маркс в качестве одного из четырех признаков наемного труда указывает на свободное отношение обмена между работником и работодателем, т. е. отношение, основанное только на меновых стоимостях.

Между тем в деревне развивающихся стран Азии, в частности Индии и других стран Индостана, чрезмерно большое развитие получили именно различные формы зависимости работника от работодателя. Потребление чужого труда, особенно труда постоянных рабочих (сроковых батраков), прежде всего в более крупных хозяйствах, осуществляется в массовом масштабе на условиях кабальных методов эксплуатации<sup>30</sup>, которые в конечном итоге реализуются в низведении фонда жизненных средств рабочего до минимально возможного уровня. Отметим здесь только две наиболее распространенные формы личной зависимости работников от работодателей в Индии.

Во-первых, это зависимость групповая, основывающаяся на отчуждении воли одного социального коллектива другим через механизм традиционных институтов. Данная форма зависимости вытекает из сохранившейся до сих пор кастовой стратификации индийского общества. Уже сама по себе принадлежность больших групп работников, доставляющих в земледелие свой труд, к социально наиболее приниженному

слою деревенского населения — «неприкасаемым» — позволяет потребителям их труда оплачивать его по пониженным ставкам заработной платы. «„Неприкасаемость“, — отмечает Г. Г. Котовский, — следует... рассматривать как одно из важнейших проявлений внеэкономического принуждения...» [285, с. 18]. В ряде штатов Индии выходцы из «неприкасаемых» образуют весьма большую (или даже подавляющую) часть армии сельскохозяйственных рабочих. По данным на 1950/51 г., они составляли в Мадрасе 34,0%, Бихаре — 38,5, Уттар Прадеше — 55,0, Ориссе — 60,9, в Пенджабе — 82,0% общего числа семей сельскохозяйственных рабочих [136, с. 55—57, 110, 129, 130, 142, 157—158].

Во-вторых, это зависимость индивидуальная, проявляющаяся в прикреплении данного, конкретного работника к данному, конкретному потребителю его труда. Подобная форма зависимости обычно обеспечивается долговым закабалением работника (при этом долг зачастую передается из поколения в поколение, и тем самым личная зависимость работника и его семьи воспроизводится на многие десятилетия). «Долг в этом случае, — писал М. А. Максимов, — представляет собой составную часть реальной заработной платы сельскохозяйственного рабочего, причем эта часть выступает в такой форме, которая обеспечивает работодателя необходимой рабочей силой по цене ниже уровня цен на местном рынке труда» [299, с. 12]. По данным на 1956/57 г., 63,9% семей сельскохозяйственных рабочих имели долги (против 44,5% в 1950/51 г.), а средний долг на семью составлял 88 рупий, или 14,3% общей суммы расходов семьи на воспроизводство рабочей силы [137, с. 221]. Часть этих рабочих была закабалена непосредственно работодателями.

Отношения господства и кабалы в потреблении чужого труда как тип связей, отрицающий отношения обмена, основанного на меновых стоимостях, изживаются в индийской деревне пока крайне медленно. Существующее аграрное перенаселение выступает тормозом на пути их естественного отмирания. «Именно давление многомиллионной армии выброшенных из производства людей на средства труда, в особенности на главное из них в современных индийских условиях — землю, — отмечает М. А. Максимов, — является основой консервирования и живучести различных кабальных методов эксплуатации» [332, с. 182]. В сочетании с неполной занятостью указанные отношения, позволяющие сокращать фонд жизненных средств рабочего, влекут за собой ужасающие условия существования сельскохозяйственных рабочих.

Некоторой иллюстрацией здесь могут служить следующие данные об изменении положения сельскохозяйственных рабочих в Уттар Прадеше [составлено по: 137, с. 58, 221, 430; 158, с. 21, 36, 50—52, 59]:

	1950/51 г.	1956/57 г.	1964/65 г.
Численность семьи . . . . .	4,2	4,6	5,1
Годовой доход, рупии	551	372	774
Годовой расход, рупии:			
на семью . . . . .	548	615	773
на душу . . . . .	130	134	152
Удельный вес расхода, %:			
на питание . . . . .	84,7	78,9	83,8
на одежду . . . . .	7,8	7,1	7,9
Потребление зерна на душу в день, г . . . . .	568	485	Нет сведений
Удельный вес семей, имеющих долги, %	21,9	71,8	54,5
Индекс цен на пшеницу*	100	118	172

\* Соответственно в 1951, 1957, 1965 гг.

Эти данные сопоставимы далеко не полностью: для последнего периода (1964/65 г.) они отражают ситуацию лишь в трех округах — Басти, Баллиа и Лакнау, из которых первые два являются отсталыми даже в отсталой, восточной части штата Уттар Прадеш. Тем не менее в своей совокупности они позволяют прийти к выводу, что пауперизм продолжает оставаться характерной чертой существования подавляющей массы сельскохозяйственных рабочих. Если судить по индексу цен на пшеницу и размерам подушевого расхода, рабочие в указанных трех округах питались в 1964/65 г. хуже, чем рабочие во всем штате в 1956/57 г., и много хуже, чем в 1950/51 г. По оценке авторов отчета за 1964/65 г., 67,6% семей рабочих жили «ниже уровня нищеты», а 9% — «как раз на уровне нищеты» [158, с. 69]; при этом, если следовать оговорке авторов, что за эквивалент минимума необходимых жизненных средств нужно принять не 60 рупий в месяц на семью из 5 душ, а 95 рупий (как это было установлено рядом специалистов по другим штатам), то «ниже уровня нищеты» или на этом уровне окажется уже не 76,6%, а 85,5% семей рабочих [158, с. 36, 70].

По своей экономической сущности эксплуатация чужого труда на основе тех или иных форм зависимости не может рассматриваться как капиталистическая даже тогда, когда результатом этой эксплуатации является прибавочная стоимость (а не просто прибавочный продукт); соответственно закабаленный рабочий не есть представитель наемного труда в Марксовом понимании этой категории.

Сдвиг аграрной экономики в сторону производства меновых стоимостей не сопровождается автоматическим отмиранием системы внеэкономического принуждения, кабалы в эксплуатации чужого труда в земледельческих хозяйствах. Данная «диспропорция» отражает лишь определенную

стадию в эволюции всей совокупности производственных аграрных отношений. Для этой стадии характерен глубокий разрыв между масштабами формирования производства, накапливающего прибавочную стоимость, и масштабами эволюции труда, занятого в данном производстве и эту прибавочную стоимость создающего, от труда зависимого к труду свободнонаемному.

В «классических» (европейских) и российских вариантах становления капиталистического способа производства система кабальных методов эксплуатации работника с точки зрения как ее интенсивности, так и распространенности никогда не достигала такой степени развития, как в развивающихся странах Азии, в частности в Индии. Стадиально она соответствует именно типам отношений, характерным для эпохи первоначального накопления капитала. И в основе кабальной эксплуатации чужого живого труда, лишенного всяких средств производства, и в основе эксплуатации мелкого закабаленного производителя, располагающего частью (издолецик) или даже всеми (мелкий собственник, закабаленный ростовщическим капиталом) средствами производства, лежит отторжение части фонда жизненных средств производителя на базе «отношений господства и кабалы», превращение ее в прибавочную стоимость, присваиваемую эксплуататором.

Соответственно эксплуататоры, прибегающие к кабальным методам эксплуатации работника, лишенного средств производства, еще не являются частью класса капиталистов, а образуют один из отрядов буржуазии периода первоначального накопления, находящейся на различных стадиях своего разложения и превращения в капиталистическую буржуазию (подробнее см. гл. V).

Эксплуатация работника на условиях той или иной его зависимости от потребителя его труда, как это обстоятельно было показано в нашей литературе, не есть феномен последних одного-двух столетий. Например, Ю. И. Семенов на основе анализа огромной накопленной по данному вопросу советской литературы показал, что массовое применение невольного, зависимого труда вообще было характернейшей чертой социально-экономического строя древнего Востока [337; 338]. Отвлекаясь от жарких дискуссий, которые по сей день происходят по поводу «азиатского способа производства» [см., например, 318], отметим тот (очевидно, бесспорный) факт, что древнейший, дофеодальный экономический комплекс, опирающийся на отношения господства и зависимости в эксплуатации полностью лишенного средств производства работника и «вошедший» в том или ином виде в колониальную эпоху, образовал исходный пункт, от которого взял старт эволюционный процесс в сторону капитализма.

Однако именно как исходному пункту ему еще должно быть дано подробное политэкономическое объяснение.

Думается, весьма ценны для характеристики подобного комплекса производственных отношений положения марксистской теории о системе внеэкономического принуждения работника при докапиталистических классовых формациях. Согласно мысли К. Маркса, в обществах с крайне неразвитой общественной производительной силой труда, т. е. при очень небольшом прибавочном продукте, не отчуждение овеществленного труда в качестве предпосылки процесса производства, а отчуждение и присвоение чужой воли, когда «сам труд причисляется к объективным условиям производства (крепостная зависимость и рабство)» [7, с. 490—491], является условием присвоения продукта чужого труда. «...Отношение господства,— пишет К. Маркс,— выступает как существенное отношение присвоения... Предпосылкой отношения господства является присвоение чужой воли... отношения господства и подчинения... входят в... формулу присвоения орудий производства (живых и мертвых.— В. Р.)» [7, с. 491]. При этом, что весьма важно, земельная собственность (вместе со специфической формой ее реализации — земельной рентой) может быть «лишь составной частью собственности определенных лиц на личность непосредственных производителей, как при системе рабства или крепостничества» [5, с. 184].

К подобному пониманию характера эксплуатации зависимого экспроприированного производителя в Индии накануне английского завоевания (т. е. пониманию форм, распространяющихся за пределы отношений земельной собственности) близко подходил Э. Н. Комаров. Отгалкиваясь от формы эксплуатации производителя через земельную ренту, Э. Н. Комаров, обнаруживший в Бихаре конца XVIII — начала XIX в. системы производственных отношений, близко напоминавшие европейскую барщину, но не аналогичные ей, характеризовал их так: «...в этой форме эксплуатации, напоминавшей отработочную ренту, на деле  $\frac{2}{3}$  рабочего времени использовалось непосредственно в хозяйстве землевладельца ( $\frac{1}{3}$  — в хозяйстве самого производителя.— В. Р.); хозяйство же работника было сведено к минимуму — скот не принадлежал ему, хотя находился в его пользовании. Следовательно, эта форма не может рассматриваться как барщина в собственном смысле» [280, с. 60]. Попутно можно отметить, что по логике этого определения уже простой факт принадлежности скота (с плугом) производителю позволил бы отнести данный тип отношения к отработочной ренте, разместив его в какой-то ячейке рентной эксплуатации, т. е. в сфере, где осуществляется реализация феодальной земельной собственности. Но как раз здесь и возникает все тот же старый вопрос: что же со-

бой представляет социальная форма присвоения чужого труда, не укладывающаяся в «классический» вариант рентной эксплуатации?

Между тем хозяйственная система, опирающаяся на внеэкономические методы эксплуатации полностью лишеного средств производства работника, как можно судить по более позднему данным (в частности, по данным об удельном весе неимущего населения, находящегося в личной зависимости от землевладельцев), занимала довольно значительное место в общественно-экономическом строе деревни. Исследуя в свое время проблему деревенских «неприкасаемых», Г. Г. Котовский отнес их к категории «полурабов-полукрепостных», подробно проанализировал формы их зависимости [281]. Так, по его мнению, «долговое рабство... является средством, которое обеспечивает сохранение личной зависимости работника-„неприкасаемого“ от землевладельца... и тем самым закрепляет эти архаические методы эксплуатации его труда» [281, с. 124]. В более поздней работе, касаясь уже эволюции форм зависимости экспроприированного производителя, Г. Г. Котовский отмечает: «В течение длительного периода (с середины XIX по середину XX в.) в условиях всеохватывающего проникновения в деревню товарно-денежных отношений старые формы рабской и крепостнической зависимости постепенно трансформировались в формы долговой кабалы. Кабальные батраки привязаны к своим нанимателям ростовщическими долгами, которые они „отрабатывают“ из поколения в поколение» [326, с. 152—153]. Отметим, что автор отчетливо выделяет взаимосвязь между зависимостью (в том числе долговой) экспроприированного производителя и отработками, хотя и ограничивает смысл этого понятия кавычками.

Однако вопрос о типе системы в целом остается открытым. С точки зрения вопросов общественно-экономической эволюции главный момент состоит в том, как эта система в своем исходном варианте «вписывается» в экономическую структуру традиционного общества накануне его порабощения колонизаторами (в качестве ли, например, одной из подчиненных развивавшимся феодализмом социальных форм «азиатского способа производства» или иначе).

Тем не менее очевидно, что, поскольку живой, а не овеществленный труд составлял доминирующий компонент производительных сил (на ранних этапах английского завоевания Индии до массовой распашки общинных пастбищ воспроизводство даже наиболее трудоемкого средства производства — скота — требовало значительно меньших затрат труда, чем ныне; но тем самым еще более повышалось значение личностного фактора производства), поскольку, следовательно, общественная производительная сила труда была крайне низкой, постольку присвоение чужого труда здесь,

как и при всякой подобной формации, было возможно лишь через утверждение отношений «господства и подчинения», «господства и кабалы» (посредством порабощения производителя на основе кастовой системы, или денежной кабалы, или того и другого вместе). И так как человеческая рабочая сила образовывала основу всего производства, принципиально не имело значения, прилагался ли к ней весь набор нехитрых средств производства на правах индивидуального владения производителя (тогда мы имеем тип рентных отношений в рамках отношений «господства и подчинения»), или этот набор прилагался лишь частично, или вообще не прилагался, т. е. находился во владении землевладельца, эксплуатировавшего прикрепленного к его двору работника. Вполне вероятно, что обнаруженные В. И. Павловым в Гуджарате конца XVIII — начала XIX в. типы хозяйств, располагавшие «10—20 плугами», относились именно к третьему виду хозяйственной системы [см.: 322, гл. I].

Замена прежних форм личной зависимости денежной кабалой, или, если сказать точнее, массовое распространение системы денежного закабаления работника, компенсирующее ослабление старых форм зависимости либо дополняющее их, понятно, не изменяет данного комплекса отношений: изменяется лишь форма внеэкономического принуждения работников, позволяющего землевладельцам присваивать чужой труд. Как эта система «срабатывает» в современный период даже в развитых сельскохозяйственных районах, свидетельствуют, например, материалы обследования положения сельскохозяйственных рабочих в округе Бхатинда (штат Пенджаб). По данным на 1958/59—1960/61 гг., в этом округе сроковые батраки неизменно нанимались на условиях предварительного предоставления им беспроцентных хозяйских займов, и оплата их труда была ниже, чем оплата труда свободных рабочих. В то время как среднечасовая заработная плата поденного рабочего (привлекаемого со свободного рынка труда) равнялась 0,33 рупии, соответствующая плата батрака составляла лишь 0,21 рупии, или была на одну треть ниже [219, с. 81, 86]. Эта треть в конечном счете и представляла в денежном выражении ту часть рабочего времени, которую рабочий безвозмездно отработывал, доставляя ее землевладельцу в виде «дополнения» к присваиваемому им «законному» прибавочному труду.

«Внутренний» базис производственных отношений в подобных экономических системах в ходе их эволюции принципиально не изменялся. Тем не менее их следует рассматривать в целом как системы промежуточного типа — именно потому, что изменяется их «внешний» облик, формируются новые их признаки и связи (производство ради рынка, капитализация части прибавочной стоимости и др.), т. е. они

иначе, чем ранее, «вписываются» в экономическую структуру общества.

Вся огромная масса продавцов рабочей силы, вовлекаемая в производство на условиях свободного обмена или на условиях кабалы, представляет собой, таким образом, не единый класс, а конгломерат различных социальных слоев, экономический облик которых определяется характером хозяйственных укладов, в которых они пребывают. Непрерывно происходящий процесс эволюционных изменений в укладах (формирование из натуральных укладов уклада мелких товаропроизводителей, а из последнего — капиталистического уклада, выделение из кабальных эксплуататорских типов производства и отношений капиталистических форм производства и отношений) обуславливает и значительную подвижность границ между классами и социальными группами, образующими этот конгломерат. Более того, значительные массы продавцов рабочей силы вообще предстают перед нами как межукладная категория аграрного населения. Так, если можно сравнительно легко установить распределение между укладами сроковых батраков, то гораздо труднее это сделать в отношении армии поденных рабочих, которые, например, в 1956/57 г. составляли в Индии 73,4% всех семей сельскохозяйственных рабочих [см.: 137, с. 53]. Один и тот же контингент поденщиков зачастую обслуживает и потребительское и накапливающее хозяйство; и производство, где прибавочный продукт идет на цели потребления, и производство, где он используется в целях производительного накопления; и хозяйство, в котором доминирует тип кабальных производственных отношений, и хозяйство, привлекающее чужой труд на условиях свободного рыночного обмена. Поэтому только анализ общего экономического облика того или иного микро- или макрорайона (провинция или штат; страна в целом), т. е. учет гораздо большей совокупности обстоятельств, чем просто количества имеющихся продавцов рабочей силы, позволяет дать им качественную характеристику, или, если сказать точнее, выявить тот центр, к которому тяготеет основная (или подавляющая) масса экспроприированного населения, доставляющая в чужое производство только свой живой труд. Именно подобный комплексный подход открывает, по нашему мнению, путь к определению качественной стадии становления наемного труда как категории капиталистического хозяйства в аграрной экономике развивающихся стран.

Применительно к Индии предложенный анализ позволяет сделать вывод, что процесс нормального капиталистического классовообразования в деревне, по крайней мере к началу 60-х годов, находился еще на начальном этапе. Он проте-

кает крайне неравномерно по районам, причем его стартовые пункты в различных областях относятся к различным этапам истории<sup>31</sup>. Несомненно также, что со второй половины 60-х годов в орошаемых районах в связи с переходом к «зеленой революции» он набирает темп и что дальнейшее технологическое переустройство производственной базы накапливающих хозяйств (введение новых систем земледелия, требующих принципиально новых типов работников) неизбежно даст новый толчок формированию наемного труда. Во всяком случае, вряд ли можно согласиться с заключением Г. Г. Котовского (сделанным на основе анализа источников середины 50-х годов) о том, что в Индии «все же основная часть наемного труда (к которому автор относит всех наемных работников, используемых в сельском хозяйстве.— В. Р.) потребляется в крупных хозяйствах капиталистического типа» [326, с. 159].

Подавляющая масса рабочих пока остается принадлежностью докапиталистических укладов, что в огромной степени определяет и природу социальной психологии, характер экономических требований сельскохозяйственных рабочих.

Важнейшее среди этих требований (отраженное и в аграрной программе Коммунистической партии Индии, и в некоторых лозунгах Индийского национального конгресса, проявляющееся и в конкретной борьбе самих безземельных рабочих) — наделение землей. Данное требование есть яркое выражение социально осознанной необходимости действия, самосознания аграрного предпролетариата, не отделяющего себя от всех других слоев и групп, пребывающих в докапиталистических укладах на их нижних (по социально-имущественным признакам) ступенях. Как и все эти слои и группы, аграрный предпролетариат ищет выход из своего ужасающего положения именно в получении земли, в утверждении собственного мельчайшего хозяйства, рассчитанного на удовлетворение собственных продовольственных нужд. К этому же типу требований относятся обеспечение социального равенства, уничтожение «неприкасаемости», как таковой, и другие требования, удовлетворение которых означает утверждение личной независимости рабочего от потребителя его труда. В конкретных условиях своим острием они направлены против разнузданной эксплуатации работника методами внеэкономического принуждения<sup>32</sup>. И даже такое требование, как повышение заработной платы, обычно еще не затрагивает интересов капиталистического накопления; оно объективно преследует цель перевода системы взаимоотношений между рабочими и работодателями в русло отношений «нормального» капиталистического найма.

## ГЛАВА V

### КАПИТАЛИЗМ КОНСЕРВАТИВНОГО ТИПА

#### 1. Крупные землевладельцы: рождение «нового» класса

Одним из главных итогов пореформенного развития индийской деревни было образование относительно однородного класса крупных землевладельцев.

Аграрная политика Национального конгресса, ликвидируя иерархические феодальные структуры, устранила многоступенчатость владельческих прав на землю. В деревне появились просто крупные землевладельцы, различающиеся между собой по размерам земли, которой они владеют на правах полной собственности. В данном случае однородность состава крупных землевладельцев обусловлена утверждением системы земельных прав, имеющих одинаковую силу по всей стране.

В генетическом отношении, однако, класс крупных землевладельцев не представляет собой единого целого. Он делится на ряд слоев.

Здесь прежде всего бывшие привилегированные феодалы — князья, крупные и крупнейшие заминдары, джагирдары, инамдары и др., сохранившие в своих руках после проведения аграрной реформы довольно крупные массивы доминиальных земель (земли категории «сир», «кхудкашт», «хас» и т. д.) и ныне низведенные на уровень «обычных» земельных собственников.

Данная группа собственников образует основу того слоя крупных землевладельцев, который всю или значительную часть принадлежащей ему земли сдает в аренду (здесь и ниже речь идет об обычной, рыночной аренде, при которой размеры арендной платы могут достигать любой величины). Абсентеизм, паразитическое существование на земельную ренту, различные непроизводительные вложения с целью лег-

кой и быстрой наживы, в том числе путем спекуляции, составляют один из характернейших признаков этого слоя землевладельцев в целом, и особенно входящей в него группы бывших привилегированных феодалов. Немногочисленный даже среди класса крупных землевладельцев, он обладает, однако, весьма сильными позициями в земельной собственности. Согласно данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), только крупные землевладельцы-абсентеисты концентрировали в своих руках немногим менее половины всей земельной площади, сдаваемой в «открытую» аренду, и на их долю приходилось около одной десятой всего землевладения в деревне [подсчитано по: 164, 174].

Типичная форма приспособления этого «уходящего» слоя землевладельцев (точнее, отдельных его групп и представителей) к капитализму — капитализация части доходов, полученных на основе феодальной эксплуатации крестьян, в предпринимательских учреждениях за пределами сферы сельского хозяйства (прежде всего вложения в банки, торговые компании, государственные финансовые активы, а также в промышленное производство). Особенно это характерно для некоторых категорий бывших крупных заминдаров, князей.

Определенное «размывание» группы бывших привилегированных землевладельцев идет и по другой линии, именно по пути их перехода к эксплуатации непосредственного производителя через систему издольной аренды и постепенной чистки принадлежащей им земли для предпринимательского хозяйства. Там, где такие помещики остаются в деревне, они образуют один из влиятельнейших отрядов класса крупных землевладельцев в данной местности.

Но конечно, даже в районах заминдари привилегированная группа феодалов не была равнозначна классу крупных землевладельцев. Основную часть данного класса в этих районах, не говоря уже о районах райятвари, составляли землевладельцы, располагающие несколькими десятками, реже — сотнями акров земли. Этот слой крупных землевладельцев (как правило, проживающих в деревне) состоял как из полных собственников земли, так и из крупных земледержателей, обладавших прочно защищенными владельческими правами («вечная», «постоянно-наследственная» аренда и т. д.), в которых воплощался их статус землевладельцев. Если эти землевладельцы эксплуатировали крестьян путем сдачи им земли в кабальную (весьма часто издольную) аренду, то они как раз и присваивали львиную долю арендной платы, выделяя вышестоящим посредникам (с крупным заминдаром во главе) лишь сравнительно небольшую ее часть — именно ту, которая фиксировалась в английском аграрном законодательстве.

Данный слой землевладельцев и сформировал основной тип эксплуататора в рамках промежуточных экономических структур, возникавших и развивавшихся из отношений непосредственных производителей и эксплуататорских слоев предшествующего способа производства.

Под влиянием классовой борьбы в деревне, в ходе естественного процесса распространения промежуточных структур, ускоренного аграрной политикой Конгресса, развивалась тенденция к консолидации всех групп крупных землевладельцев, проживающих в деревне, в единую классовую силу. В итоге уже к концу 50-х годов «новый» класс деревни громогласно объявил о своем существовании.

О реальном соотношении позиций различных слоев крупных землевладельцев в сфере земельной собственности некоторое представление могут дать материалы по штату Уттар Прадеш. По данным 8-го Национального выборочного обследования, здесь землевладение свыше 20 акров<sup>1</sup>, принадлежащее только земельным собственникам, проживающим в деревне, составляло 15,94%, а землевладение абсентеистов (в основном сосредоточенное в руках бывших крупных заминдаров) — 5,3% всего землевладения в штате [подсчитано по: 174, с. 44—46]. Иначе говоря, на долю землевладения нижнего («второго») слоя крупных землевладельцев приходилось не менее трех четвертых всего выявленного (однако не полностью) крупного землевладения.

Именно нижние группы крупных землевладельцев, проживающих в сельских местностях, вышли на авансцену деревни в результате абсолютного и относительного ослабления мощи привилегированного слоя феодалов. В зарубежной литературе данные слои часто называют «деревенской олигархией», «элитой сельского общества», «сектором богатых классов».

Крупные землевладельцы Индии сосредоточивают в своих руках большие массы земли. По данным 8-го Национального выборочного обследования, в 1953/54 г. всего 2,6% семей, проживающих в деревне и имеющих по 30 акров земли и более, владели 30,5% земельной собственности, принадлежащей деревенскому населению [172, с. 19]. По данным 17-го Национального выборочного обследования, в 1961/62 г., когда уже произошла широкая децентрализация крупного землевладения, тем не менее насчитывалось 2,0% семей с владениями в 30 акров и более, концентрировавших 22,9% всей земельной собственности семей, проживающих в деревне [180, с. 24].

Введенные в Индии законы о максимуме землевладения практически не смогли сломать концентрацию крупной земельной собственности, сложившуюся после реформы системы заминдари. На конец 1963 г. по законам о «потолке» вла-

дений по всем штатам было получено и распределено менее 1,2 млн. акров земельных «излишков» [141, с. 100—101], что составляет только 2,2% общей площади весьма крупных в индийских условиях землевладений (по 50 акров и более) в 1953/54 г. и 3,4% в 1961/62 г.<sup>2</sup>

Официальная цифра земельных «излишков», распределенных на конец 1969 г. (ее приводит в одной из своих работ Генеральный секретарь Национального совета КПИ тов. Раджешвара Рао [190, с. 14]), даже еще ниже: 1,03 млн. акров! При этом почти половина всей площади, поступившей в распределение, была получена в штате Джамму и Кашмир еще в начале 50-х годов (450 тыс. акров). Если из приведенных расчетов изъять показатели по этому штату, получится, что к началу 70-х годов вся площадь распределенных «излишков» земли составляла только 1,55% площади землевладений в 50 акров и более, выявленной в 1961/62 г. [180, с. 34]. Очевидно, что в 60-х годах крупные землевладельцы сумели практически полностью прервать едва обозначившийся процесс очень скромного изъятия у них земли, предписанного принятыми законами.

Данные о концентрации земли, сданной в аренду, показывают, что эта категория земель сосредоточивалась в руках крупных землевладельцев в еще большей степени, чем земельная собственность. Если взять только земли, сданные в «открытую» аренду землевладельцами, проживающими в деревне, то общеиндийский итог концентрации этих земель, согласно материалам 8-го Национального выборочного обследования, был таков (в %) [подсчитано по: 172, с. 28, 30, 38, 85]:

	Сдатчики земли, име- ющие 7,5 акра и менее	Сдатчики земли, имеющие 25 акров и более
Удельный вес в общем числе проживающих в де- ревне сдатчиков земли	65,9	8,8
То же в общем числе зем- левладельцев, прожива- ющих в деревне . . . . .	11,1	1,4
То же в общем числе семей деревенского населения	8,6	1,0
Удельный вес сданной в аренду земли в общей массе земли, сданной в аренду деревенским на- селением . . . . .	21,6	45,4

Мельчайшие и мелкие земельные собственники — сдатчики земли образуют основную массу поставщиков земли для аренды, но на них приходится примерно одна пятая всей

земли, сданной в «открытую» аренду (земли, которую они сдавали бы в «скрытую» аренду, у них практически нет). Основной контингент подобных сдатчиков состоит из крестьян, забрасывающих землю и ищущих заработка на стороне; из них формируются, в частности, сельскохозяйственные рабочие.

Напротив, весьма небольшая по удельному весу группа проживающих в деревне крупных землевладельцев — сдатчиков земли концентрировала немногим менее половины общего фонда земель, сданных в аренду проживающими в деревне земельными собственниками. Вместе с крупными землевладельцами-абсентеистами (на которых, как уже показано в ряде исследований [см., например: 284, с. 17; 332, с. 118], приходится до 80% всего землевладения абсентеистов) данная группа земельных собственников сосредоточивала 62% всех сданных в «открытую» аренду земель [подсчитано по: 168, с. 20; 172, с. 28]. И если напомнить, что помимо «открытой» аренды в индийской деревне широкое распространение получила ни в каких документах не учитываемая «скрытая» аренда, которая «во многих штатах охватывает даже большие площади, чем открытая аренда» [395, т. XVII, 1962, № 1, с. 192—193], и что подавляющая масса земель, занятых под «скрытой» арендой, находится в руках крупных землевладельцев, не будет вызывать сомнения тот факт, что весьма незначительная по удельному весу в сельском населении группа крупных земельных собственников с точки зрения качественного положения в аграрном строе выделялась как могущественная прослойка полуфеодалных землевладельцев, эксплуатирующих громадные массы крестьян путем взимания арендной платы. По преимуществу именно земля, т. е. монополия на природные факторы труда, а не капитал, составляла к началу 60-х годов для многих крупных землевладельцев основу эксплуатации производителей.

В гл. IV мы видели, что уже сама по себе логика трансформации системы производственных отношений в сфере крупного землевладения (универсальный переход к рентным формам эксплуатации крестьянства на базе издолящины, отгораживание этих форм от всяких возможностей государственного регулирования ставки арендной платы, торможение намечающегося сдвига в сторону формирования мелкой земельной собственности за счет крупного землевладения путем предоставления арендаторам «защищенных» арендных прав) неизбежно должна была вести к усилению эксплуатации непосредственного производителя. Открывая новый «крестьянский поход» за массой земельной ренты как меновой стоимостью, крупные землевладельцы стремились прежде всего до максимально возможного предела использовать свою мо-

нополию на природные факторы труда, не изменяя систему хозяйства в рамках аренды (именно отсюда отмеченная во многих районах тенденция к росту ренты, выжимаемой из производителей, обладающих собственными орудиями труда). Вместе с тем развивалась общая тенденция к распространению форм «соучастия» земельного собственника и производителя — однако, как правило, на старой технической базе. Система (вернее, отдельные ее новые подразделения) сделала еще один шаг на пути чистки земли для капитализма, тем самым расширялись потенции капиталистической эволюции консервативного типа в сельском хозяйстве.

Но вместе с тем в сфере крупного землевладения происходила и радикальная чистка земли для капитализма. Под непосредственным влиянием аграрной реформы многие группы крупных земельных собственников на протяжении 50-х и 60-х годов переходили от затяжных форм экспроприации непосредственных производителей (через издольщину) к формам, основанным на прямом и массовом насилии над крестьянством (сгон с земли). Для общего процесса сгона крестьян с земли были характерны две тенденции. Крупные землевладельцы, как отмечалось в гл. IV, стремились в первую очередь сохранить в прежнем объеме (и, если возможно, увеличить) массу земельной ренты (отсюда широко распространенная передача «очищенных» земель в новую аренду, перевод их в разряд «скрытой» аренды). Подобная тенденция охватывала подавляющую часть земель, «очищенных» крупными землевладельцами. Однако в отношении определенной части таких земель сгон означал полную чистку земли для капитализма, ломку прежней структуры хозяйства, проявляющуюся в конечном итоге в замене непосредственного производителя — крестьянина (на какой бы стадии «раскрестьянивания» он ни находился) как объекта эксплуатации для крупного землевладельца — сельскохозяйственным рабочим. Предпринимательские хозяйства многих крупных землевладельцев, появившиеся в пореформенный период, образовались именно в результате осуществления радикальной экспроприации крестьянства.

Процесс подобной экспроприации особенно усилился с конца 60-х годов. Его развитие вызвано переходом ряда групп крупных землевладельцев (прежде всего в орошаемых районах) к ведению собственного интенсивного хозяйства. Изменение рыночной ситуации в стране, порожденное резким отставанием сельского хозяйства (опережающий рост цен на сельскохозяйственную продукцию, в первую очередь продовольственную, — см. гл. VIII), возросшие поставки в деревню основного капитала современного типа (удобрения, механизмы и т. д.), внедрение высокоурожайного семенного материала — все это, вместе взятое, открыло крупным зем-

левладельцам широкие возможности для получения высоких доходов не путем эксплуатации непосредственного производителя на основе земельной собственности, а путем применения капитала. Характерно при этом, что хозяйства землевладельцев, возникающие в ходе радикальной экспроприации арендующих крестьян, основываются на новом технологическом базисе (см. § 2 гл. VI). Анализируя данный процесс, премьер-министр Индии Индира Ганди на конференции главных министров штатов, посвященной проблеме земельной реформы (ноябрь 1969 г.), в связи с ростом недовольства в деревне подчеркивала: «Несмотря на то что закон берет под защиту арендаторов, их лишают земель ростовщики и другие лица. В большинстве случаев помещики сами являются ростовщиками, которые в расчете на присвоение высоких прибылей, получаемых от ведения хозяйства на научной основе... низводят арендаторов до положения издольщиков, а последних — до положения сельскохозяйственных рабочих» [402, 29.XI.1960].

По имеющимся для подавляющего большинства районов Индии данным крайне трудно судить о конкретной стадии превращения крупных землевладельцев в предпринимателей-хозяев. Официальная статистика никогда не касается столь большого для индийской деревни (и очень важного для исследования аграрных отношений вообще и «полуфеодальных резервов» землевладельцев в частности) вопроса, как вопрос о реальных масштабах распространения «скрытой», не существующей в глазах закона аренды. Между тем эта аренда, по свидетельству многочисленных материалов локальных выборочных обследований, проводимых неофициальными учреждениями и исследовательскими центрами, главенствует на землях, используемых на основе эксплуатации несвободного (закабаленного) или свободного непосредственного производителя путем взимания земельной ренты. Точно так же официальная статистика не касается вопроса о степени сохранения форм кабальной зависимости экспропрированного производителя (сельскохозяйственного рабочего) от эксплуататора. Существующие данные, взятые в совокупности, позволяют скорее, притом вполне определенно, выявить общую тенденцию пореформенной эволюции производственных отношений в сфере крупного землевладения (развитие промежуточных структур на основе распространения издольщины; отпочкование от класса крупных землевладельцев отдельных его групп, которые переходят к ведению хозяйства, производящего прибавочную стоимость, на базе эксплуатации, как правило, экспропрированного, зависимого работника).

Экспроприация мелкой земельной собственности, развитие издольщины как худшей формы соединения производе-



ля со средствами производства, ее последующая трансформация в переходные виды, новое насилие над производителем и рождение предпринимательского хозяйства земельного собственника — этот затяжной во времени (но завершённый стадияльно, т. е. в своем внутреннем развитии) процесс продолжает развиваться в современной индийской деревне, воплощая одну из худших форм образования системы укладов на основе становления капиталистического уклада. Характерная особенность данного процесса — неравномерность развития каждой из его стадий. В одних районах он проявляется больше в распространении первичных стадий, как, например, в Уттар Прадеше или Западной Бенгалии, где, как мы видели (см. § 2 гл. IV), удельный вес издольщины в землепользовании увеличился с 22% в конце 30-х годов до 30% в середине 60-х годов. В других районах более интенсивно развивается его конечная стадия, в частности в Пенджабе, где, несмотря на продолжающуюся экспроприацию крестьянской земельной собственности, удельный вес издольщины имеет тенденцию к сокращению: в этом штате за 1955—1964 гг. число зарегистрированных арендаторов сократилось с 583,4 тыс. до 80,5 тыс.<sup>3</sup> [147, с. 116].

## 2. Концентрация денежного богатства

Сдвиг аграрной экономики в сторону производства меновых стоимостей расширил условия для эксплуатации деревни денежным богатством. В последние десятилетия на традиционные мощные в индийской деревне позиции денежного богатства в его формах ростовщического и купеческого капитала практически почти не распространялись сколько-нибудь серьезные меры организованного государственного принуждения<sup>4</sup>, какие были применены, хотя и в скромной степени, например, в отношении докапиталистической земельной собственности в 50-х — начале 60-х годов. Некоторое влияние худшие формы капитала, правда, испытывали со стороны развивавшегося кооперативного капитала как капитала конкурирующего типа, а также принятых законов о размерах процентной ставки и т. п. Но это влияние в целом было слабым. Поэтому для денежного богатства в еще большей степени, чем для земельной собственности, был характерен эволюционный тип развития, т. е. не нарушаемый методами внеэкономического воздействия.

Одна из важнейших форм существования и «самовозрастания» денежного богатства — ростовщичество. В гл. IV было показано, что главным типом заимодавца в пореформенной деревне становится ростовщик, имеющий какое-либо хозяйство. Теперь нам предстоит выяснить, сколь велика

группа таких ростовщиков, концентрирующих в своих руках главную массу ростовщического капитала, и какие тенденции наблюдаются в рамках этой концентрации в деревне под влиянием развития товарного хозяйства и формирования товаропроизводителя.

Отдача денег в рост не является, конечно, привилегией какой-то одной узкой группы лиц. Совсем напротив, ростовщичеством в деревне занимается довольно заметное число людей из разных слоев — как сельских производителей, так и прочих групп населения. Наибольшее значение в этой связи приобретает вопрос о том, в какой мере количественные различия между разными группами ростовщиков — «земледельцев», ныне сосредоточивающих наибольшую массу ростовщического капитала (т. е. различия по размерам ссужаемых ими средств), выражают качественные различия между ними. Последние же определяются тем, какое место занимают те или иные хозяева-ростовщики в социальном организме деревни: выделяются ли они как ростовщики (имеющие нередко чисто номинальное хозяйство), которые закабаляют широкие слои крестьянства, концентрируют основную массу ростовщического капитала и в этом смысле воплощают всю систему гнета низших и худших форм капитала, или, напротив, они выделяются прежде всего как товаропроизводители, представляют главным образом или даже почти исключительно производительный капитал, противостоящий ростовществу, хотя и могут ссужать определенные суммы денег своим малосостоятельным и неимущим соседям.

Уже в первые годы независимости в индийской деревне можно проследить значительную концентрацию ростовщического капитала среди «земледельцев», имеющих то или иное хозяйство. В частности, Резервный банк Индии в период обследования сельского кредитования в 1951/52 г. собрал и обработал данные о ссудах, выданных крестьянам-производителям крупными ростовщиками — «земледельцами» (к ним были отнесены лица, имеющие актив в виде не выплаченных им за прошлые годы долгов более 2 тыс. рупий). По определению Резервного банка, это «занимающиеся ростовщичеством земледельцы, которые существенную часть своего дохода извлекали из ростовщичества» [43, с. 1050]. Хотя эти сведения, поскольку они были получены из показаний самих ростовщиков, по мнению Резервного банка, «могут быть очень сильно занижены» [43, с. 1047]<sup>5</sup>, они, однако, дают некоторое представление о масштабах концентрации ростовщического капитала в руках небольшой кучки сельских хозяев. Оказывается, что из общей суммы 1960,9 млн. рупий, которая была ссужена в 1951/52 г. всеми ростовщиками, имеющими земледельческое хозяйство, крестьянам-хозяевам, 617 млн. рупий, или примерно треть (31,5%), приходилось

на долю крупных ростовщиков (т. е. с активами более 2 тыс. рупий) [43, с. 1049—1050].

Численно эта группа ростовщиков не была значительной. В основной своей массе она, очевидно, формировалась из представителей наиболее богатой землевладельческой прослойки сельского населения — мелких и средних помещиков, проживающих в деревне, верхушечной группы богатых крестьян.

Относительно подробные статистические данные о концентрации ростовщического капитала как среди «земледельцев», так и деревенских «неземледельцев» содержатся в материалах обследования сельской задолженности и инвестиций, проведенного Резервным банком в 1961/62 г. Эти данные показывают, что, хотя ростовщичеством в деревне занималось менее 9% всех дворов (среди дворов, ведущих земледельческое хозяйство и составляющих 73,4% всех деревенских дворов, — менее 10%), наибольшая масса активов по сельской задолженности сосредоточивалась на верхушечном эксплуататорском полюсе (табл. 34). У «земледельцев» все-

Таблица 34

Концентрация активов по сельской задолженности в Индии на 30 июня 1962 г.\*

Группа дворов по размерам собственности, тыс. рупий	Дворы, ведущие земледельческое хозяйство				Все деревенские дворы			
	Удельный вес дворов, имеющих активы, %		Средний размер активов на двор, имеющий активы, рупии	Концентрация активов, %	Удельный вес дворов, имеющих активы, %		Средний размер активов на двор, имеющий активы, рупии	Концентрация активов, %
	в числе дворов группы	в общем числе дворов «земледельцев»			в числе дворов группы	в общем числе деревенских дворов		
Менее 0,5	2,6	0,2	91	0,2	2,0	0,4	116	0,5
0,5—1	3,3	0,3	148	0,5	3,5	0,4	169	1,0
1—2,5	5,2	1,3	236	3,4	5,7	1,3	269	4,3
2,5—5	7,0	1,6	363	6,7	7,6	1,4	409	7,3
5—10	12,5	2,3	544	14,2	13,0	1,9	613	14,5
10—20	18,2	2,0	877	19,3	18,7	1,6	990	19,0
20 и более	31,4	2,0	2454	55,7	31,8	1,6	2728	53,4
Всего . . .	9,7		915	100,0	8,6		943	100,0

\* Составлено и подсчитано по: 55, с. 38; 52, с. 2.

го 2% дворов (крупнейшие ростовщики) концентрировали свыше половины активов по сельской задолженности, приходящихся на «земледельцев» в целом; вместе с аналогичны-

ми активами ростовщиков из группы, примыкающей к верхней (тоже 2%), показатель концентрации ростовщического капитала у крупных кредиторов поднимается до 75%. Данные табл. 34 фиксируют восходящую кривую удельного веса лиц, занимающихся ростовщичеством; так, у «земледельцев», имеющих собственность в 10—20 тыс. рупий, около пятой части дворов предоставляли капитал для кредитования, а в высшей группе доля таких «земледельцев» поднимается уже до одной трети. В деревне в целом всего 3,2% дворов концентрировали 72,4% всех активов по сельской задолженности частным кредиторам, при этом ничтожная кучка крупнейших ростовщиков (1,6% общего числа деревенских дворов) — более половины этих активов.

Сравнение материалов обследований 1951/52 и 1961/62 гг. позволяет сделать вывод, что за десятилетие концентрация ростовщического капитала в руках крупнейших ростовщиков (активы по долгу более 2 тыс. рупий), по-видимому, резко возросла (только среди кредиторов-«земледельцев» доля ростовщических активов крупнейших заимодавцев увеличилась с 31,5 до 55,7%). Полюс ростовщической эксплуатации индийской деревни еще более переместился на верхушечную имущую группу, прежде всего на крупных землевладельцев. Подобный сдвиг (или, возможно, отчетливая тенденция к данному сдвигу) находится в тесной связи как с дальнейшим развитием товарного производства, так и с продолжающимся процессом экономического формирования «новой элиты» сельского общества.

В самом деле, как показывают промежуточные выборочные обследования сельского кредита, проведенные Резервным банком в 1956/57 и 1957/58 гг., сельскохозяйственные районы Индии по степени централизации ростовщического кредита в руках «земледельцев» и социальному составу «земледельцев», осуществляющих эту централизацию, в общем можно было бы разделить на две большие группы [подробнее см.: 332, с. 218—224]. С одной стороны, выделяются районы (и относительно развитые, и отсталые), где в функции главного ростовщика деревни прочно утвердилось ничтожное по удельному весу прослойка, как правило, крупных землевладельцев, монополизирующая вместе с «профессиональными» ростовщиками, по существу, всю сферу частного кредита. С другой стороны, имеется группа районов (обычно менее развитых), в которых более велика доля ссужающих хозяев (удельный вес таких хозяев в иных случаях поднимается даже до 25%), ростовщический капитал внешне более децентрализован, распылен среди более широкого круга людей, само ростовщичество (по показателям средних активов на ссужающий двор) отличается мелкими масштабами. Для этих районов в целом более характерно перемещение состоя-

тельными хозяевами части своих денежных накоплений в ростовщичество, которое продолжает оставаться традиционной сферой приложения избыточных капиталов имущих слоев деревни.

Сопоставление двух групп районов показывает, что развивающееся товарное производство постепенно ломает отмеченную традицию, заставляет состоятельных хозяев помещать больше своих накоплений в сферу производства, способствуя выделению из них представителей преимущественно производительного капитала. У таких хозяев образуется не избыток средств для кредитования «соседей», а, напротив, их недостаток для собственного кредитования. Иначе говоря, расширяется именно тот слой хозяев, развитию предпринимательской деятельности которого препятствует ростовщический капитал; сам же этот капитал во все большей массе концентрируется на верхушечном эксплуататорском полюсе деревни<sup>6</sup>. Эти изменения проявляются, конечно, в виде общей тенденции, прокладывающей себе путь через отклонения от правила. В некоторых районах они не всегда достаточно отчетливо выражены, но их следует иметь в виду, когда речь идет об отношениях заемщиков и кредиторов в рамках укладов, базирующихся на товарном производстве. Иначе говоря, происходящее под влиянием роста товарного хозяйства и развивающегося на его основе капитализма очищение от «ростовщической скверны» хозяев-производителей, с одной стороны, и все большее сосредоточение денежного имущества, функционирующего как ростовщический капитал, в руках землевладельческой элиты, с другой стороны, порождают качественно новые явления в процессах классовой поляризации деревенского населения. Смысл этих явлений состоит в постепенной консолидации экономических интересов всех групп производителей именно как товаропроизводителей, противостоящих крупноземлевладельческому по принадлежности, докапиталистическому по своей природе (ростовщическому) капиталу.

Вопрос о «децентрализации» ростовщического капитала «земледельцев» в ряде менее развитых и некоторых более развитых районах заслуживает особого внимания. Действительно ли ростовщический капитал столь уж значительно раздроблен на массу мелких и мельчайших самостоятельно действующих капиталов?

Весьма любопытную картину выявляют материалы обследования майсурских деревень, проведенного американкой Т. С. Эпштейн. В одной из деревень — Вангале (округ Мандья), — отнесенной этим автором к числу развитых (орошается основная часть земли, при этом посевы сахарного тростника — главной торговой культуры — занимают целых 20% обрабатываемой площади), только 6% дворов не име-

ло долгов, число же дворов, отдающих деньги в рост, составляло 33%. Подавляющее большинство последних (25% общего числа дворов) ссужало мелкие суммы и получало доход от ростовщических операций в среднем примерно 115 рупий в год. В то же время 2% дворов располагало доходом от ростовщичества в 578 рупий на двор, а 6% дворов — 347 рупий [121, с. 344—345]. На поверхности мы видим довольно значительное «распыление» ростовщического капитала. Но вот что оказывается. Все нити ростовщического капитала в деревне и главную его массу сосредоточивали пять семей «магнатов» — крупных землевладельцев (3% общего числа семей), являющихся «главными ростовщиками деревни. Каждый из них ссужает деньги нескольким средним фермерам, которые в свою очередь ссужают их более бедным хозяевам и безземельным, хотя каждый магнат непосредственно дает ссуды также и семье своего клиента — неприкасаемого (т. е. семье закабаленного сельскохозяйственного рабочего.— В. Р.)». В итоге в деревне сложилась «пирамидальная структура отношений кредитора и заемщика», вершину которой венчают пять «магнатов», а «беднейшие образуют ее основание» [121, с. 105—106].

Эпштейн не приводит данных о размерах ростовщического капитала, функционирующего в деревне, и его фактическом распределении. Однако, если допустить, что горстке «магнатов» принадлежала лишь половина общей массы отданных в рост денег, а средний процент, который они присваивали, составлял всего 9 (господствующий в деревне процент, из которого заемный капитал достается должникам — потребителям кредита, был равен 12), то получится, что на долю каждого «магната» приходилось примерно 20 тыс. рупий ростовщического капитала, приносящего годовой доход в виде процента порядка 1700 рупий. Перед нами, в сущности, крупнейшие ростовщики.

Важно обратить внимание на социальный смысл ростовщической «пирамиды». Эпштейн по этому поводу пишет: «Пирамидальная структура задолженности распространяет риск предоставления ссуд на многих кредиторов, она способствует обращению денег и укрепляет сеть отношений господина и слуги (т. е. кабальных отношений.— В. Р.) во всей экономике деревни» [121, с. 106]. В то же время значительная часть крестьянства отрезается от источников организованного кредита. Оказывается, займы из таких источников может получить только горстка богатейших хозяев-ростовщиков, они «могут брать займы из 6% и предоставлять их в деревне из 12%» [121, с. 106]. И наконец, «магнаты... сосредоточивают в Вангале наибольшую часть рабочих-муйи» [121, с. 73], т. е. рабочих, закабаленных путем хозяйского кредитования. Очевидно, что в первую очередь именно эти

«магнаты» образуют опору наиболее жестоких методов эксплуатации сельскохозяйственных рабочих. В их руках сосредоточиваются командные высоты экономики этой развитой деревни, позволяющие им эксплуатировать методами кабалы большие массы трудящегося крестьянства. И в этом смысле они живое воплощение промежуточных экономических структур в сельском хозяйстве.

Как показывают данные обследований Резервного банка Индии, в ряде сельских районов страны выделяется очень небольшая группа мелких и мельчайших хозяйств, которые вместе с тем являются крупными или сравнительно крупными ростовщиками, концентрирующими существенную, а иногда преобладающую долю ростовщического капитала (табл. 35).

Таблица 35

*Мелкие и мельчайшие хозяйства «земледельцев», имевшие активы по сельской задолженности, в отдельных районах Индии, 1956/57—1957/58 гг.\**

Округ	Хозяйственная площадь, акры	Валовой доход от земледелия, рупии	Удельный вес в общем числе деревенских дворов, %	Активы**	
				размер, рупии	доля в общей сумме активов по сельской задолженности, %
Монгхир . . . . .	7,5	1256	0,6	3000	21,0
Джайпур . . . . .	14,2	632	3,4	8428	67,0
Бангалур . . . . .	3,5	376	5,2	544	42,0
Сагар . . . . .	1,9	87	0,6	848	14,0
Коимбатур . . . . .	2,5	Нет сведений	3,3	1580	15,3

\* Подсчитано и составлено по: 211, с. 28, 70, 71; 213, с. 14, 19, 45

\*\* Из общей суммы активов долговые обязательства торговцев «земледельцам» исключены. Об этой категории задолженности см. § 3 гл. VII.

Совершенно очевидно, что при столь незначительных или даже ничтожных доходах от земледелия (в Сагаре, например, весь валовой земледельческий доход от мелкого хозяйства едва составлял одну пятую часть среднего годового дохода семьи сельскохозяйственного рабочего во второй половине 50-х годов — ср. данные в § 4 гл. IV) практически абсолютно невозможно создать какой-либо излишек денег, который мог бы быть отдан в рост. По-видимому, происходит обратный процесс, а именно некоторое перемещение накоплений ростовщического (и купеческого) капитала в земледелие. В социальном отношении этот ростовщический капитал представлен «профессиональными» ростовщиками,

как правило не занимавшимися земледелием и теперь «оседающими» на земле. Данный процесс имеет, конечно, экономическую основу: развивающийся капитализм вынуждает имущие слои деревни капитализировать в производстве часть своих сбережений, накопленных за счет кабальной эксплуатации крестьянства. Вместе с тем происходит также территориализация торговцев и ростовщиков, непосредственно не связанная с процессом производства (скупка земли для сдачи в аренду и т. д.), причем — и это особенно важно отметить — обзаведение земледельческим хозяйством сплошь и рядом служит цели приспособления владельцев крупного денежного богатства к изменяющимся условиям обстановки в индийской деревне, цели приобретения нового, более удобного в таких условиях официального статуса — «земледельца». Здесь играют свою роль не только законы против ростовщичества (если они иногда и действуют, то обычно затрагивают прежде всего «профессиональных» ростовщиков), но в значительной мере и открывшиеся возможности использования различных выгод и льгот, формально предлагаемых государственной политикой всем «земледельцам» в противовес «ростовщикам» и «купцам». Чтобы получить доступ к государственным средствам, владельцы денежного богатства поневоле вынуждены «записываться» в «земледельцы», обзаводиться хотя бы номинальным хозяйством (об этом см. § 1 гл. VI).

Факт перемещения части накоплений «профессиональных» ростовщиков и торговцев в земледелие (хотя и нередко на основе создания номинального хозяйства) находит косвенное подтверждение и в слишком уж стремительных темпах (наблюдаемых с 50-х годов) «исчезновения» «профессиональных» ростовщиков, замены их ростовщиками-«земледельцами». По-видимому, многие «профессиональные» ростовщики не покинули деревню, а скрылись в скорлупе «хозяев». По своей социальной сущности этот процесс есть один из элементов, из которых складывается капитализм консервативного типа. Он равнозначен, например, процессу перемещения крупными землевладельцами части накопленной ими земельной ренты в сферу производства. Представляя элементы «нового», эта группа ростовщиков и торговцев продолжает проявлять свою «старую» природу, и прежде всего в том, что в изменяющихся условиях выступает (вместе со всеми прочими ростовщиками) в своей основной функции в хозяйственном организме деревни — функции представителя капитала худшего типа, осуществляющего экспроприаторскую миссию в деревне методами первоначального накопления.

Всеиндийское обследование сельского кредита и инвестиций, проведенное в 1961/62 г., позволяет выявить общую кар-

тину концентрации активов по деревенскому долгу страны. Если взять активы по долгу, распределенные по социальным категориям (исключая долг — 15,7%, — подлежащий выплате группе «родственников» и группе «прочих» кредиторов), соотношение различных источников кредита выглядело следующим образом (в %) [подсчитано по: 55, с. 38; 52, с. 4]:

Организованные источники кредита (государство, кооперация, коммерческие банки) . . . . .	17,5
Крупные деревенские ростовщики (активы — более 2700 рупий на двор; 1,6% деревенских дворов) . . . . .	44,0
Средние деревенские ростовщики (активы — около 1000 рупий на двор; 1,6% деревенских дворов) . . . . .	15,7
Мелкие деревенские ростовщики (активы — 100—600 рупий на двор; 5,4% деревенских дворов) . . . . .	22,8
Всего . . . . .	100,0

Незначительная группа деревенских ростовщиков, составляющая всего 3,2% деревенских дворов, сосредоточивала в своих руках три пятых всех активов по сельскому долгу страны.

При более детальном учете социального характера ростовщиков мы получим такую картину концентрации активов по долгу (в %):

Организованные источники кредита . . . . .	17,5
«Профессиональные» ростовщики, торговцы . . . . .	26,8
Ростовщики-«помещики»* . . . . .	1,1
Крупные ростовщики-«земледельцы» (1,5% деревенских дворов) . . . . .	30,4
Средние ростовщики-«земледельцы» (1,5%) . . . . .	10,5
Мелкие ростовщики-«земледельцы» (4,1%) . . . . .	13,7
Всего . . . . .	100,0

\* К «помещикам» Резервный банк относит землевладельцев, полностью сдающих свою землю в аренду. Вместе с группой «профессиональных» ростовщиков и торговцев ростовщики-«помещики» составляли 1,5% семей деревенского населения.

Почти три пятых ростовщических активов приходится на две крайне немногочисленные группы — «профессиональных» заимодавцев (ростовщики из «профессиональных» ростовщических каст, купцы) и крупных землевладельцев. В сфере частного кредита на долю этих двух групп приходилось почти три четверти всех активов по сельскохозяйственному долгу страны.

Ростовщический характер предоставляемых частными заимодавцами ссуд находит веское подтверждение в данных о господствующих ставках процента. Вот, например, как распределялись по размерам процентных ставок заемные средства, полученные в 1961/62 г. лицами, отнесенными Резервным банком к «земледельцам» (учтены только займы, с которых выплачивается процент и которые составляют 74,9% общей суммы займов, сделанных «земледельцами») [52, с. 86—87]:

	Удельный вес заемных средств.
Ставка менее 9,375% . . . . .	29,9
« 9,375—12,5% (средняя — около 11%) . . . . .	25,0
« 12,5% и более (средняя — около 25%) . . . . .	40,0
«Неклассифицированная» ставка . . . . .	5,1
Всего . . . . .	100,0

Если учесть, что в том же году на долю организованных источников кредита (государство, кооперация, коммерческие банки) приходилось 25% общей суммы процентных займов, предоставленных «земледельцам» [подсчитано по: 52, с. 14, 86—87], — а эти учреждения выдают займы из ставки, не превышающей 9% годовых, — то станет ясно, что частные кредиторы поставляли на денежный рынок деревни в виде относительно «дешевых» заемных средств суммы, которые составляли одну двадцатую общей суммы частных процентных займов. Подавляющая же масса частного кредита продавалась из довольно высокой (11%) или чрезмерно высокой (25%) ставки процента.

Для уяснения вопроса о степени превращения крупных землевладельцев в сельских капиталистов известный интерес представляет анализ данных о распределении их накоплений между различными сферами экономики. По данным Резервного банка Индии, все ростовщики-«земледельцы» ссудили в 1961/62 г. 4193 млн. рупий (вместе с группой «помещиков» — 4279 млн. рупий) [см.: 52, с. 14]. Из них 2336 млн. рупий приходилось на группу крупных ростовщиков-«земледельцев», состоящую главным образом из крупных землевладельцев и составляющую лишь 1,5% семей деревенского населения (2% общего числа «земледельцев»). Между тем вся выделенная Резервным банком верхняя группа «земледельцев», обладающая собственностью 20 тыс. рупий и более (земля, скот, строения, орудия труда и т. д.) и составляющая 4,7% общего числа деревенских семей (6,4% общего числа «земледельцев»), увеличила в том же году свой основной капитал в земледельческом производстве на 1577 млн. рупий (затратив, в частности, 523 млн. на при-

обретение скота, 1054 млн.— на мелиоративные работы, строительство и ремонт источников орошения, покупку новых и обновление старых орудий труда) и в неземледельческих заведениях — на 141 млн. рупий, итого — на 1718 млн. рупий [57, с. 34—52]; при этом огромная доля валовых капиталовложений пошла на возмещение ежегодного износа средств производства.

Таким образом, по данным на начало 60-х годов, верхняя группа «земледельцев», численно более чем в 3 раза превышающая группу крупных ростовщиков-«земледельцев», превращала в основной капитал примерно в  $1\frac{1}{4}$  раза меньше средств, чем эти ростовщики направляли в ростовщические операции. У группы крупных ростовщиков-«земледельцев» соотношение вложений в основной капитал и в ростовщический оборот составляло, очевидно, 1:4. Даже если будет принята во внимание и обратная часть производительных вложений (расходы на семенной фонд, оплату рабочей силы и т. д.), то и тогда будет ясно, что вложения в ростовщичество у землевладельческих верхов деревенского общества (только по группе «земледельцев») не уступали их вложениям в сферу производства.

Ростовщичество, однако, совсем не единственная сфера докапиталистического использования накоплений крупных землевладельцев. Значительную массу своих накоплений они бросают в посредническую торговлю, практически монополизируя вместе с крупными купцами деревенский рынок. Согласно одному из обследований Резервного банка, через обе эти группы в конце 50-х годов реализовывалось 94—99% всей сельскохозяйственной продукции [214, с. 177]. Вторжение капиталов крупных землевладельцев в посредническую торговлю (в том числе с целью спекуляции) особенно усилилось со второй половины 50-х годов и приняло наиболее крупные масштабы в первой половине 60-х годов в связи с ростом нехватки товарной продукции сельского хозяйства, прежде всего товарного зерна.

В свете приведенных данных не вызывает сомнения, что для могущественной группы крупных землевладельцев Индии, по крайней мере к середине 60-х годов, было характерно такое распределение накоплений, когда наибольшая их часть, исчисляемая миллиардами рупий, поступала в непроизводительную, но очень прибыльную сферу — сферу торгово-ростовщического капитала. Весьма интересны выводы, сделанные по этому поводу не назвавшим себя автором в журнале «Экономик уикли». Исходя из того что «современная гиперинфляция, по существу, есть результат захвата продовольственных запасов крупными землевладельцами и крупными оптовыми купцами, которые достаточно часто выступают как двуликий Янус — в одном

и том же лице или являются очень близкими родичами», он заключает, что в отношении по меньшей мере трех южных штатов (Андхра Прадеш, Тамилнаду и Керала) можно говорить о «недоразвитой природе капитализма». При этом в качестве признаков данной «недоразвитой» стадии он выделяет «характер предпочитаемых этой расцветающей буржуазией вложений, ее тягу к получению гигантской сверхприбыли за пределами классического цикла производство — рынок и ее паразитическое кормление на базе засоренной и недостаточно развитой системы капиталистических отношений». «Возможно, мы будем недалеко от истины, если заключим, — указывает автор, — что огромная масса квазикапиталистов, по крайней мере в Южной Индии, завязла на торгово-купеческой стадии» [360, с. 1187].

Основным социально-экономическим материалом, в рамках которого функционирует торгово-ростовщический капитал крупных землевладельцев, остается гигантское (по числу занятого населения) мелкое производство. И в данном случае крупные землевладельцы противостоят непосредственным производителям не как представители крупного (производительного) капитала, вытесняющие их из производства на основе стихийного действия законов товарного хозяйства, а как представители голой собственности — денежного богатства, осуществляющего их последовательную экспроприацию и выталкивающего их в ряды пауперизированного, а также пролетаризированного населения. Следует отметить, что массовые операции торгово-ростовщического капитала в мелком производстве образуют один из важнейших источников накопления капитала практически для всех групп крупных землевладельцев.

Средства для этих операций крупные землевладельцы формируют не только из собственных накоплений. Они черпают обильные капиталы у «профессиональных» купцов, у местных банкиров и ростовщиков (неорганизованный денежный рынок в городах). Тем самым они значительно укрепили за последние 15—20 лет свои связи с крупным самостоятельным купеческим капиталом, торгово-финансовыми группами городской буржуазии.

Здесь можно упомянуть еще об одной существенно важной линии в формировании современного облика крупных землевладельцев. До сих пор этот процесс рассматривался с точки зрения изменения характера их деятельности в сфере собственно сельского хозяйства. Дело, однако, в том, что некоторую часть своих накоплений, созданных на основе применения докапиталистических методов эксплуатации, иные группы крупных землевладельцев направляют в промышленное производство, транспорт, банки<sup>7</sup>. Они иногда скупают акции промышленных предприятий (что раньше

было характерно в основном лишь для некоторых крупнейших помещиков — князей, заминдаров и др.), овладевают кооперативными предприятиями (например, кооперативными сахарными заводами), создают собственные небольшие заведения по переработке сельскохозяйственного сырья (в частности, рисоушки, сахароварни). Короче говоря, не только в области торгово-ростовщических операций, но и в сфере самого капиталистического производства формируется тенденция к интеграции интересов верхних эксплуататорских слоев сельского общества и ряда групп городской буржуазии.

Преобладание в этом процессе именно интеграции торгово-спекулятивно-ростовщических интересов определило и характер социального резонанса данной тенденции в целом. Тот факт, что в современное общество крупные землевладельцы начинают «вписываться» прежде всего как могущественная сила, которая централизует громадные массы «своего» и «чужого» (т. е. поступающего из города) денежного имущества, возрастающего на основе применения докапиталистических методов эксплуатации, неизбежно должен был усилить реакционные тенденции внутри национальной буржуазии, дать толчок к дальнейшей социально-политической консолидации всех классовых прослоек капитализма консервативного типа.

Ряд групп крупных землевладельцев широко использует новые возможности для обогащения — государственный аппарат и государственные средства, выделяемые для капитального строительства в сельских местностях (подряды на дорожное строительство, работы для департаментов ирригации и других учреждений). Овладение существенной частью средств государственного бюджета определяет еще одно направление в формировании крупных землевладельцев как социального слоя капитализма консервативного типа: они стали приобретать черты «бюрократической буржуазии».

### 3. Концентрация кастовых привилегий

Один из наиболее мощных традиционных столпов, подпирающих современную социальную структуру деревни, — отмеченный конституцией Индии, но существующий в реальной жизни кастовый строй общества. Система кастовых связей особенно широко и интенсивно используется землевладельческой элитой в борьбе за упрочение своего влияния и власти, за сохранение и увеличение своего богатства.

Кастовое деление сельского общества Индии, как известно, не совпадает с его классовым делением. Различные привилегированные касты, владеющие большей частью земли

в стране, в классовом отношении не едины. Они включают как землевладельцев — представителей имущих слоев, так и мелких и мельчайших хозяев, огромные массы которых по своему экономическому положению сближаются с прочими обездоленными слоями сельского населения. Факт обладания основным условием производства — землей — и вытекающий отсюда престиж уже сами по себе выдвигают данную привилегированную, землевладельческую, касту в целом на передний план социально-экономической жизни, делают ее влиятельнейшей силой в деревне. Внутри нее обособляется очень немногочисленная, но экономически наиболее мощная группа «вождей», которая верховодит собратями по касте и фактически определяет всю линию отношения «своей» касты к другим кастам и внекастовым слоям населения, осуществляя власть во всей деревне (сплошь и рядом в деревнях бывает по нескольку главенствующих землевладельческих каст и кастовых групп, каждая из которых «выдвигает» собственных «вождей». Тогда «вождям» приходится «делить» влияние). В основе этой линии лежит борьба крупных землевладельцев за сохранение своей собственности, своих унаследованных от предшествующего способа производства привилегий.

Следует отметить, что влияние элиты через кастовую систему отнюдь не ослабляется автоматически и в равной мере вместе с развитием капитализма. Кастовый строй, кастовое сознание, составляющее неотъемлемую часть социальной психологии индийского крестьянства, продолжают, как правило, «сосуществовать» с передовыми (по индийским стандартам) формами производства, чрезвычайно гибко приспосабливаются к ним даже в относительно развитых районах.

Типичен в этом отношении пример деревни Кумудавалли (округ Западный Годавари). В этой деревне, насчитывавшей к началу 60-х годов 445 дворов и 2052 жителя, землей владели только 104 двора; почти вся земля принадлежала землевладельцам из касты кшатриев, составлявших 38,4% населения. Другой основной социальной прослойкой были «неприкасаемые», на которых приходилось 32,6% населения деревни. Все они были сельскохозяйственные рабочие. Последние формировались, однако, не только из «неприкасаемых», но и из представителей высших каст, в том числе и из самих кшатриев — господствующей касты. В результате сельскохозяйственные рабочие в этой деревне стали численно абсолютно преобладающей группой населения: они составляли 61% всего активного населения (на долю хозяев приходилось 30% активного населения). Однако тон в различных областях жизни деревни задавали немногим более 2% общего числа дворов — всего 10 дворов «крупных фермеров», владевших более чем 25 акрами каждый и сосредоточивавших 34% всей

земли. Эти «фермеры» образовывали «могущественную силу, с которой приходилось считаться. Так как все они были кшатрии, неудивительно, что им принадлежало решающее слово в деревне» [387, 7.VII.1961, с. 12—14].

Кастовый строй деревенского общества выполняет для крупных землевладельцев двойную функцию.

Во-первых, сословно-кастовая разобщенность сельского населения, еще весьма прочная кастовая психология, существующие в условиях, когда растет напряженность общей обстановки в деревне, позволяют небольшим имущим группам, и в первую очередь землевладельческой элите, представлять противоположность их собственных интересов интересам широких слоев крестьянства как противоположность интересов каст и отстаивать — пока, как правило, безуспешно — свою собственность и привилегии.

Видный индийский социолог Балджит Сингх в работе, посвященной итогам аграрной реформы в штате Уттар Прадеш, пишет: «Внутрикастовые связи, поддерживающие феодальную систему, после того как она была устранена законом, образуют другой широкий фронт сопротивления всяким прогрессивным движениям за землю. В каждой деревне пара кастовых групп господствует над всеми остальными, и это всегда землевладельческие группы. Вождями также становятся те, кто имеет больше всех земли. Частные интересы вождей и кастовых групп элиты находятся в противоречии с общими интересами всех остальных жителей. Но поскольку они господствуют в деревенском обществе в целом, они обычно втягивают в борьбу против создания земледельческих кооперативов, введения максимума землевладения и перераспределения земли все группы населения. Такова уж ирония общества, распадающегося на кастовые группы, что горстка лиц, сидящих наверху, может сопротивляться любым ограничениям своих привилегий, опираясь на поддержку как раз тех людей, которые страдают от самого факта ее существования» [220, с. 66].

Во-вторых, кастовая структура общества обеспечивает крупным землевладельцам «легальный» базис для обогащения методами внеэкономического принуждения (особенно интенсивно применяемыми в эксплуатации сельскохозяйственных рабочих — «неприкасаемых»). Именно этим объясняется тот факт, что наиболее ожесточенное сопротивление какому-либо ослаблению института «неприкасаемости» оказывают именно землевладельческие верхи деревни<sup>8</sup>, наиболее полно утилизирующие «неприкасаемость», увлекая за собой значительные отряды кастового крестьянства из слоев непосредственных производителей.

Поэтому борьба против «неприкасаемости», за повышение социального статуса «неприкасаемых» есть форма борь-

бы против системы внеэкономического принуждения. Эта борьба — демократическая по своей сущности, но далеко не всегда эффективная по своим результатам<sup>9</sup>. Ныне, однако, она вступает в новую фазу — фазу развития по классовым принципам в противовес кастовым. Образовавшийся в 1968 г. Всеиндийский союз сельскохозяйственных рабочих — первая в развивающихся странах Азии самостоятельная общенациональная организация сельскохозяйственного пролетариата — в качестве одной из своих важнейших задач выдвигает всемерное развитие движения против всяких форм «социального (здесь докапиталистического. — В. Р.) угнетения» рабочих [401, 21.V.1972], обращая при этом особое внимание на соблюдение конституционных законов в отношении «неприкасаемости». Значение данного направления деятельности Союза для защиты прав рабочих тем более велико, что, как указывается в отчете о Второй всеиндийской конференции Союза (она состоялась в мае 1972 г.), «акты насилия над хариджанами, их социальное угнетение приобрели тревожные масштабы. Убийства, изнасилования, сжигание жилищ, ограбления, социальный бойкот — все это становится типичным явлением в ряде районов страны... Хотя неприкасаемость была отменена конституцией двадцать два года назад, она все еще существует в сельской местности многих штатов» [401, 21.V.1972].

Повсеместный рост кастовых конфликтов в пореформенную эпоху свидетельствует о том, что в социальные движения втягиваются все более широкие массы крестьянства; и данное обстоятельство вместе с постепенным вызреванием классового самосознания крестьянских масс объективно расчищает почву для превращения кастовых столкновений в борьбу на основе классового размежевания.

#### 4. Концентрация инструментов власти

В политической и социальной структуре индийского общества крупные землевладельцы образуют один из наиболее консервативных классов. Независимо от различий в социальном генезисе, в экономических характеристиках все они готовы отстаивать любыми имеющимися в их распоряжении средствами основу своего бытия — землевладение. В политической борьбе в деревне это их главная классовая цель. Ведущая же роль в этой борьбе, как и в политическом консерватизме данного класса в целом, от верхнего слоя феодалов ныне переместилась к крупным землевладельцам, проживающим в деревне<sup>10</sup>.

Качественно новым процессом, условия для которого возникли в период независимости, в ходе оттеснения колониаль-



ных политических структур, является массовое проникновение крупных землевладельцев «второго слоя» в политическую надстройку, и прежде всего в важнейший ее элемент — систему государственной власти. Уже в течение первых 10—15 лет независимого развития страны из представителей сельской элиты сформировался слой новой бюрократии, овладевшей рядом звеньев государственного аппарата (преимущественно на уровне округов и штатов).

Весьма широкий фронт для развертывания борьбы в деревне за влияние на государственную власть открыла политика «децентрализации» управления в сельских местностях, направленная на утверждение «царства панчаятов» (органов деревенского самоуправления). Эту политику Национальный конгресс стал проводить с конца 50-х годов<sup>11</sup>.

Иерархия в возникающем «царстве панчаятов» весьма проста: она имеет всего три ступени. Первая ступень — собственно панчаяты, представляющие определенное число сельских жителей (так что в крупных деревнях, с населением несколько тысяч человек, может оказаться несколько панчаятов и, напротив, один панчаят может быть избран для нескольких сравнительно малонаселенных деревень). Это низшее звено в «царстве панчаятов» наиболее демократично (панчаяты избираются на основе всеобщих выборов, причем соблюдается принцип пропорционального представительства всех каст, имеющихся в деревне). Следующая ступень — совет панчаятов, избираемый деревенскими панчаятами из своих членов (в сфере его юрисдикции находится население, проживающее на территории «блока общинного развития»). Наконец, третью, высшую ступень образует дистриктовый (окружной) совет панчаятов («зила парисад»), наделенный функциями контроля и координации работы нижестоящих органов. Наиболее важная ступень в этой иерархии — вторая, непосредственно связанная с проведением государственной политики через организации «общинного развития» (см. § 2 гл. VI).

Создание органов деревенского самоуправления — одно из значительных завоеваний демократических сил Индии. Оно явилось, в частности, результатом борьбы крестьянских масс против бесправия колониального периода. Выбираемые широкими слоями населения, эти органы скрывают в себе демократические потенции. Однако в конкретной обстановке классовое содержание органов деревенского самоуправления определяется тем, какие именно социальные слои сельского общества оказывают на них решающее влияние. С тем большим ожесточением борется землевладельческая элита за господство в «царстве панчаятов», и вследствие раздробленности демократических сил деревни она зачастую получает пока в нем преобладание. Плановая комиссия в этой

связи, между прочим, отмечает: «Традиционные правила (т. е. всеобщие выборы.— В. Р.)... могут выражать больше волю нескольких лиц, нежели самосознание большинства. И чем сильнее олигархия в деревенском обществе, тем более значительные масштабы может принимать это явление» [188, с. 124].

Уже в самых нижних звеньях «царства панчаятов» у кормила правления, как это подтверждается многочисленными обследованиями, нередко стоит наиболее влиятельная семья в деревне<sup>12</sup>. Это обычно семья самого крупного землевладельца. В совете панчаятов влияние сельской элиты значительнее. Проведенное в конце 1961 г. обследование «царства панчаятов» в Пенджабе выявило интересные детали состава органов местного самоуправления. Оказалось, что группы, имеющие годовой доход более 3600 рупий и составляющие всего 12,2% населения, занимали 19,1% всех мест в панчаятах и 41,7% в советах панчаятов, тогда как группы с годовым доходом менее 1800 рупий, составляющие 62,9% населения, имели лишь 46,9% мест в панчаятах и 26,3% в советах панчаятов. «Таким образом,— заключал журнал, приводивший эти цифры,— социальная и экономическая элита в деревнях получила непропорционально высокое представительство в новых учреждениях. Она держит под своим контролем советы панчаятов — наиболее важный орган власти в „царстве панчаятов“»<sup>13</sup>.

Примерно такую же картину распределения сил в местных органах самоуправления выявило обследование группы деревень в восточных районах штата Уттар Прадеш, проведенное в 1956/57 г. На долю «фермеров» (т. е. землевладельцев, ведущих хозяйство только на основе использования чужого труда), составлявших всего 16% населения этих деревень, приходилось 40,4% мест в деревенских панчаятах, причем президенты панчаятов избирались исключительно из «фермеров», а в пределах этой группы — из наиболее богатых землевладельцев. Представители высших каст — 25,9% населения — сосредоточивали в своих руках 53,2% всех мест в панчаятах и занимали опять-таки все должности президентов этих органов [223, с. 391, 393, 361]. «Высшие касты и классовые группы,— комментировал эти цифры Йогендра Сингх, проводивший данное обследование,— до сих пор господствуют в системе органов власти, несмотря на осуществление акта об устранении заминдари и избирательное право взрослого населения. Это показывает, что господствовавшие прежде группы все еще обладают большим престижем и наиболее влиятельным статутом или, вполне возможно, до сих пор могут управлять положением в своих интересах благодаря своему экономическому превосходству» [223, с. 395]<sup>14</sup>.

Связи, при помощи которых «сельская знать» осуществляет власть в деревне, распространяются гораздо дальше деревенского или районного мирка. Этот «класс» имеет, по выражению М. Л. Дантвалы, «глубокие корни в обществе. Он составляет основу для формирования интеллигенции, и его представители играют очень заметную роль в университетах, государственных учреждениях, прессе и всех важных областях общественной жизни» [356, с. 433]. Через разветвленную, спаянную различными узлами систему «родственников», собратьев по касте представители этого «класса» захватывают посты в армии, полиции, в судебной иерархии [340, с. 87]. Они проникают в законодательные собрания штатов с целью оказания своего влияния на выработку государственной политики в деревне. «Люди, которым посчастливилось быть избранными в законодательные собрания, если они деревенские жители,— констатирует Д. Торнер,— обычно являются выходцами из влиятельных и наиболее богатых семей» [246, с. 257]. В ряде штатов вместе с крупнейшими помещиками-абсентеистами они составляли абсолютное большинство законодателей. Например, в Мадрасе землевладельцы — представители «деревенской олигархии» и помещики-абсентеисты захватили на выборах 1952 г. 58,9%, а на выборах 1957 г.— 56,1% всех мест в законодательном собрании. Обильно они были представлены, кроме того, в категории лиц, имеющих «профессии» (соответственно 24,8 и 31,7% всех мест), среди которых наиболее многочисленны адвокаты [189, с. 1964]. (К сожалению, автор не располагает аналогичными данными по последующим выборам.)

Безусловно, один из главных итогов пореформенного развития — превращение крупных землевладельцев, проживающих в деревне, в самостоятельную политическую силу, подпиральную на политической арене Индии те группы и партии, которые отстаивают выгодную им политику.

Уже на ранних этапах независимости «сельская знать» была достаточно сильна, чтобы вносить существенные «поправки» в осуществление аграрной реформы Конгресса, отмечая все то, что противоречило ее коренным интересам<sup>15</sup>. Впоследствии укрепляющиеся экономически землевладельцы из рядов «сельской знати» стали массами вступать в правящую конгрессистскую партию, усиливая ее правое крыло<sup>16</sup>. В сельских местностях Конгресс все более оказывался в зависимости от крупных землевладельцев, так как их «социальные и экономические позиции настолько сильны, что они могут в значительной степени влиять на исход выборов в сельских местностях» [377, с. 55]. Именно в лице крупных землевладельцев получила социальную базу в сельских

местностях ряда штатов реакционная партия «Сватантра», вставшая в открытую оппозицию ко всяким земельным реформам (одной из непосредственных причин возникновения этой партии была, как известно, реакция крупных землевладельцев на Нагпурские решения Конгресса, провозглашавшие необходимость повсеместного введения в Индии «потолка» владений). В 60-х годах активно «модернизируется» партия правого радикализма «Джан сангх», опирающаяся в сельских местностях на реакционно настроенные землевладельческие группы.

Характер использования элитарным слоем институтов власти связан с тем, что эти институты (как средневекового типа, так и современные) не существуют сами по себе, изолированно один от другого, а находятся в сложном между собой взаимодействии, которое, будучи подчинено достижению определенных целей, порождает эффект, далеко превосходящий своими масштабами простую сумму разрозненных влияний каждого института власти в отдельности. Способность элиты направлять действие институтов власти во имя защиты собственных классовых интересов, вызывать подобный эффект как раз и определяет вторую основную сторону (т. е. помимо чисто экономической) ее формирования как особого социального слоя в сельских местностях, оказывающего огромное воздействие на весь ход общественной эволюции деревни.

Рассмотрим на конкретном материале тенденцию к комплексной абсорбции инструментов власти сельской элитой.

Прекрасной иллюстрацией развития этой тенденции могут служить результаты специального обследования, проведенного в 1962 г. одним из руководящих работников университета Пуны — В. М. Сирсикаром [см.: 224]. Правительство штата Махараштра при содействии пунского Института политики и экономики им. Гокхале организовало серию семинаров в связи с введением в штате «царства панчаятов». В работе семинаров участвовало в общей сложности 418 человек, в основном представлявших верхи руководства новых деревенских учреждений из 25 округов штата. Это были главным образом председатели и влиятельные члены окружных («зила паришад») и местных советов панчаятов; присутствовало также несколько представителей деревенских панчаятов. В. М. Сирсикар предложил детальную анкету, ответы на которую дали 306 человек.

Обследование, таким образом, было весьма репрезентативным. Несмотря на издержки, связанные с деликатным характером некоторых вопросов (искажение или сокрытие сведений, особенно в части, касающейся доходов опрашиваемых), данное обследование вскрыло разительную картину системы связей на уровне низших звеньев (деревенского

и окружного) социально-политической структуры индийского общества.

Весьма знаменательным был уже сам состав обследованных лиц по их кастовому, профессиональному и имущественному положению (в %):

*Кастовый состав обследованных*

Маратхи* . . . . .	71,2
Прочие . . . . .	28,8
<hr/>	
Всего . . . . .	100,0

*Состав обследованных по роду занятий*

«Земледельцы» . . . . .	85,0
Адвокаты . . . . .	6,9
Ростовщики, торговцы, банкиры . . . . .	3,8
Прочие (преподаватели и врачи) . . . . .	4,3
<hr/>	
Всего . . . . .	100,0

*Состав обследованных по размерам доходов*

С доходом до 1200 рупий . . . . .	12,1
» 1201—3600 » . . . . .	49,3
» 3601—6000 » . . . . .	19,6
» 6001—20 000** » . . . . .	16,7
Не давшие ответа . . . . .	2,3
<hr/>	
Всего . . . . .	100,0

*Состав только «земледельцев» по размерам доходов*

С доходом до 1200 рупий . . . . .	12,7
» 1201—3600 » . . . . .	52,7
» 3601—6000 » . . . . .	18,4
» 6001—20 000 » . . . . .	14,2
Не давшие ответа . . . . .	2,0
<hr/>	
Всего . . . . .	100,0

\* Удельный вес лиц, принадлежащих к касте маратхов, в населении штата — 40%.

\*\* Из «неземледельцев» (15% общего числа обследованных) к данной группе, по показаниям самих опрошенных, относилось 30,4% человек.

Обращает на себя внимание прежде всего факт огромного преобладания одной-единственной — землевладельческой — касты в руководящем ядре «царства панчаятов», что является «надежным свидетельством политической власти, которой обладает данная каста в сельских местностях этого штата». Состав обследованных по размерам дохода показывает, что богатые и богатейшие верхи сельского об-

щества (с доходами сверх 3600 рупий) захватили непомерно большое представительство в указанных учреждениях (на них приходится свыше трети всех обследованных лиц, тогда как на представителей бедного населения, с доходами 1200 рупий и ниже, — менее одной восьмой). То, что именно эти верхи управляют «политической жизнью в сельских местностях, подтверждается тем, что наиболее богатые лица, давшие свидетельские показания, были либо президентами или вице-президентами „зила паришад“, либо по меньшей мере председателями совета панчаятов». Характерно, что в данную структуру власти, где доминируют землевладельцы, глубоко вторглась «община дельцов» (ростовщики и др.), представители которой являются выходцами из каст, даже не относящихся к кастам коренного населения Махараштры, причем вторглась в основном на уровне более высоких звеньев, чем собственно деревенское звено.

Таковы общие контуры взаимосвязей, характеризующих принципы «естественного отбора» руководящего ядра социально-политической жизни деревни. Конкретный механизм, обеспечивающий формирование этого ядра, отличается широким разнообразием составляющих его элементов.

Во-первых, он продолжает прочно опираться на типично докапиталистические институты социальной жизни. Так, 31,7% опрошенных показали, что они связаны с деятельностью религиозных учреждений — индуистских храмов (23,2% не дали на этот счет никакого ответа); 30,9% обследованных были председателями или членами кастовых панчаятов (68,6% не дали ответа, и это, «возможно, говорит о том, — замечает В. М. Сирсикар, — что они были скорее сдержанны, чем откровенны по данному вопросу»), но только 18,6% опрошенных прямо указали, что их выдвижение в сферу политической жизни опиралось на поддержку касты (62,7% отвергали существование какой-либо зависимости между своим избранием и влиянием кастовых связей). Поэтому был проведен анализ степени концентрации так называемых родственных семей вокруг того или иного избранного в руководство «царства панчаятов» лица (в связях между «родственными» семьями как раз и проявляют себя наиболее ярко внутрикастовые связи). Выяснилось, что «родственные» семьи в той же деревне, откуда происходил избранный, были у 91,3% выбранных в руководство панчаятов маратхов, при этом у 20,2% имелось в среднем по 29 «родственных» семей. «Эта концентрация родственных семей в одной и той же деревне, — комментирует В. М. Сирсикар, — и является одной из причин политического преобладания касты маратхов; подобная черта не характерна ни для какой другой касты в районе». Но, понятно, система «родственных» (т. е. внутрикастовых) связей совсем не ограничивается дан-

ной деревней, она, как правило, распространяется далеко за ее пределы. И это существенно увеличивает возможности выдвижения какого-либо лица в «руководящую силу» на базе кастовых отношений. Не случайно 30,7% всех опрошенных заявили, что получили «ценную поддержку» от «родственников», проживающих не в их родных деревнях, а в других местностях.

Во-вторых, механизм выдвижения какой-либо группы лиц в руководящее ядро деревни базируется на современных социально-экономических и политических институтах. Хотя подавляющее большинство обследованных руководителей было связано с «земледелием» как основным видом экономической деятельности, довольно значительная их часть — более одной пятой (21,9%) — входила в различные ассоциации торговцев; это были выходцы главным образом из тех местностей, где имелись регулируемые законодательством рынки, управляемые рыночными комитетами. Более массовой ступенью на пути к выдвижению в органы местной власти была деятельность в руководстве кооперацией — как на уровне собственно деревни, так и на уровне вышестоящих кооперативных объединений. Почти две трети (64,3%) опрошенных показали, что их работа в кооперативных организациях обеспечила им поддержку при переходе к руководящей деятельности в «царстве панчаятов». (О классовом составе кооперативного руководства см. § 1 гл. VI.)

Но, пожалуй, наиболее эффективным инструментом выдвижения в руководство органами местной власти была деятельность в правящей партии — Национальном конгрессе. Этот факт заслуживает особого внимания. Выяснилось, что с конгрессистскими организациями было связано 283 из 306 опрошенных (92,4%), при этом 33% членов партии вступили в Конгресс еще до 1947 г., а 37,3% — в первое десятилетие после достижения Индией независимости. Две пятых из них (120 человек) были не рядовыми членами партии, а «ключевыми фигурами» — председателями местных комитетов Конгресса, т. е. комитетов округов, талук и мандалов (групп деревень), причем в этих комитетах маратхи занимали 63,3% всех постов. Интересно, что 81,4% обследованных лиц так и показали: в своем выдвижении на посты в местные органы власти они черпали поддержку со стороны политических партий.

В. М. Сирсикар выявил любопытные данные о социальном составе местного конгрессистского руководства. Из 120 председателей конгрессистских комитетов 103 принадлежали к «земледельцам», 10 — к адвокатам и врачам, 7 — к чиновникам и представителям местной «общины дельцов». По размерам доходов они делились на следующие группы: до 2400 рупий — 57 человек (47,5%), 2400—4800 рупий —

31 (25,8%), 4800—20 тыс. рупий — 29 (24,2%); не дали ответа 3 человека (2,5%).

Если учесть характер основных занятий рассматриваемой категории лиц, становится ясно, что в ней весьма высок удельный вес мелких и средних крестьян-собственников (группа с доходом до 2400 рупий на семью), в то же время выделяется отряд богатых (крупных) землевладельцев, располагающий вместе с крупноземлевладельческой по происхождению группой интеллигенции (например, адвокаты) и представителями «общины дельцов» очень большой долей ключевых постов в местных организациях партии. Очевидно, что объективные условия для размежевания сил внутри самого Конгресса, по крайней мере в сельских местностях, уже в начале 60-х годов были достаточно значительны. (В начале 70-х годов они в какой-то мере стали реализовываться — см. примечание 17 к данной главе.)

Отдельно были собраны сведения о представителях верхнего звена местных органов власти — президентах и вице-президентах «зила паришад» — окружных советов панчаятов. Было установлено, что из 41 человека, относившегося к данной группе лиц, 32 (78%) были членами Конгресса, причем 27 (66%) занимали ответственные посты в местных его организациях; 32 (78%) президента и вице-президента принадлежали к касте маратхов; 37 (90%) занимали ведущие посты в ряде социально-экономических и политических учреждений: в организациях, связанных с образованием, в кооперативных обществах, кооперативных банках, кастовых панчаятах, советах попечителей храмов. Из 20 президентов «зила паришад» 11 относились к наиболее богатой прослойке сельского населения, получавшей доход в размере 4800—20 тыс. рупий. «Все это свидетельствует, — замечает В. М. Сирсикар, — об определенной концентрации социальной, экономической и политической власти в руках сельской элиты».

Связанное жесткими узами кастовых отношений, из которых в деревне весьма трудно вырваться даже радикально мыслящему деятелю, подвергающееся сильному давлению богатых землевладельческих групп, подобное местное руководство даже не рассматривало земельную проблему в качестве хотя бы одной из основных стоящих в деревне проблем. Среди множества ответов на вопрос, «какие проблемы являются в округе важнейшими», были полностью опущены перераспределение земли, вообще земельная реформа. «Основной упор был сделан на сельскую индустриализацию, развитие кооперации и модернизацию сельского хозяйства» (а также распространение образования), т. е. на то, что больше всего волнует богатые группы населения (в частности, «сельская индустриализация» понималась в значитель-

ной степени как способ отвлечения из деревни, от земли богатых собственников, пауперизированного населения, потенциально представляющего значительную угрозу для самого сохранения крупного землевладения). Неудивительно, что в итоге своего обследования руководства сельской Махараштры В. М. Сирсикар пришел к основному выводу, что «ощутимо проявляется тенденция к концентрации социальной, экономической и политической власти. Процесс демократизации власти (связанный с введением выборных органов.— В. Р.) не достиг бедных слоев общества, таких, как безземельные рабочие и касты отверженных».

Данные начала 70-х годов, касающиеся структуры власти в Махараштре, подтверждают выводы, сделанные В. М. Сирсикаром. Эти данные показывают, что «богатые фермеры контролируют... деревенские панчаяты и другие сельские институты, включая кооперативные кредитные банки... Окружные советы панчаятов, являющиеся эффективным звеном власти, находятся под их абсолютным контролем». Крупные землевладельцы обладают «господствующими позициями в конгрессистской организации штата», и выбить их оттуда — «совсем не легкая задача». В итоге «вся структура власти в Махараштре опирается на ту поддержку, которую этой власти оказывают богатые фермеры, образующие стеной хребет конгрессистской организации штата» [397, 4.XII.1971, с. 11, 12]<sup>17</sup>.

\* \* \*

Подведем некоторые итоги в связи с изложенным выше. Формирование сельской элиты представляет собой сложный и многосторонний процесс, охватывающий как экономическую, так и социально-политическую сферы жизни общества. Сельская элита в ее современном варианте — явление относительно недавнего происхождения. В странах типа Индии ее возникновение и укрепление было обусловлено существенными структурными трансформациями ранее порабощенного колонизаторами общества, последовавшими за достижением независимости (в Индии это прежде всего «снятие» верхнего слоя феодалов, осуществленное в результате устранения непосредственного политического господства империализма). По комплексу присущих ей признаков элита обычно очень четко отделяется исследователями от всех остальных типов деревенских эксплуататоров. Вычленение сельской элиты проводится в первую очередь по социально-экономическим признакам. Так, Резервный банк, выделяя особую верхнюю группу крупных землевладельцев, переходящих к организации собственных хозяйств и вместе с тем активно расширяющих сферу эксплуатации деревни

методами первоначального накопления, вводит для их обозначения специфический термин — «ключевой земледелец» — и при этом поясняет, что «ключевые земледельцы — недавно народившийся класс, который выступает в качестве скупщика — агента торговцев в деревне и предоставляет кредит мелким земледельцам и арендаторам» [213, с. 205]. Известный индийский социолог К. Н. Радж по поводу той же категории людей пишет: «Следует подчеркнуть, что этот класс в действительности отнюдь не представляет собой новой сельской элиты. Скорее это прежняя элита в сельских местностях, которая раньше довольствовалась своим положением простого рантье, а теперь выступила в новом качестве» [377, с. 54]. В некоторых документах Коммунистическая партия Индии при характеристике эволюции имущих верхов индийской деревни со времени достижения независимости использует понятие «помещик нового типа», распространяя его на верхушечную группу слоя «богатых крестьян» [см.: 34, с. 11].

Суть экономического формирования сельской элиты состоит в том, что какая-то специфическая группа эксплуататоров начинает концентрировать все большее число социально-экономических функций, или, если сказать точнее, сосредоточение в руках того или иного отдельного эксплуататора многих социально-экономических функций, проявляющихся в присвоении чужого труда и чужой собственности, делает этого эксплуататора представителем элиты в ее современном варианте. Принципиально не имеет значения, от какой исходной позиции и каким образом развивается данная концентрация: например, посредством ли оттеснения крупными землевладельцами «профессионального» денежного богатства и взятия ими на себя его функций в деревенском обществе, или путем территориализации денежного богатства и организации им на приобретенной земле какой-то хозяйственной системы с переходным типом производственных отношений, или посредством перехода крупного землевладельца от простого рентополучения к присвоению дохода на основе эксплуатации труда полностью экспроприированного населения в сочетании с интенсивным извлечением дохода от торгово-посреднических операций и т. д. Важно то, что все эти многообразные функции стягиваются как бы в единый центр, персонифицируются в какой-то определенной группе лиц. И эта персонификация происходит параллельно с разрушением прежнего «разделения труда» между эксплуататорами, при котором каждая отдельная функция эксплуатации замыкалась на особом социальном слое («профессиональные» ростовщики и торговцы потому и рассматриваются таковыми, что были в индийской деревне обособлены в специфическую касту, сословно отделенную от всех других групп населения). Понятно, что процессы соединения

многих социально-экономических функций у представителей богатой верхушки сельского общества можно проследить в ряде районов еще задолго до изгнания колонизаторов. Новое, однако, заключается в том, что в эпоху независимости эти процессы принимают всеобщий, универсальный характер, заметно активизируются их темпы.

В общем и целом изменения, происходящие на эксплуататорском полюсе индийской деревни, можно было бы охарактеризовать как «центростремительные» тенденции развития. Стадиально они соответствуют эпохе первоначального накопления со всей присущей ей гаммой производственных отношений. Характер этих же изменений определяет и общий экономический облик сельской элиты, именно ее облик как буржуазии периода первоначального накопления.

В элите как классовом образовании переходного типа заложены и элементы ее разложения<sup>18</sup>, и они будут проявляться тем интенсивнее, чем активнее пойдет процесс капиталистического развития, который будет размывать сельскую элиту, формируя из различных обособляющихся на новой основе ее групп представителей специфических видов деятельности, создаваемых капиталистическим общественным разделением труда (капиталистическое производство, капиталистический кредит, капиталистическая торговля и т. д.). Другое дело, позволит ли естественно-эволюционному процессу достигнуть подобной стадии «центробежного» развития социально-политическая обстановка в деревне и стране в целом.

В диалектике длительной эволюции общественно-экономического строя Индии сельская элита (в ее нынешнем варианте) представляет, следовательно, «отрицание» предшествующих эксплуататорских классов (которые проявляются в ней в «снятом виде»), точно так же как формирующийся капиталистический класс со всеми его подразделениями, обособляющимися на принципиально иных основах, является «отрицанием» современной сельской элиты.

Анализ взаимодействия сельской элиты с надстройкой и прочими социальными институтами показывает нам ее как общественную силу. Основное проявление этого взаимодействия — слияние богатства и власти, нарастающее по восходящей линии: чем выше в пирамидальной структуре власти расположено то или иное звено, тем интенсивнее, более зримо концентрируются здесь имущество и власть. Столь развившаяся в период независимости тенденция к прямому, непосредственному соединению функций власти и социально-экономических функций, направленных на умножение частного имущества, в какой-то отдельной группе лиц как раз и выделяет эту группу как особый социальный

тип населения, противостоящий всей его остальной массе в сельских местностях. В зависимости от многих обстоятельств экономического, социального, политического характера каждая ячейка подобной иерархии может представлять какую-либо особую комбинацию связей — с доминированием, например, традиционных видов или «современных». Но, являясь органической частью «целого», она отличается высокой прочностью, ибо связи каждого отдельного ее представителя выходят далеко за рамки данной одной ячейки, распространяясь на родственные интересы представителей других ячеек (совокупный интерес крупных землевладельцев в сохранении своей земельной собственности; совокупный интерес состоятельных хозяев из высших каст в сохранении своих привилегий в эксплуатации «неприкасаемых»; совокупный интерес представителей денежного богатства в противостоянии вторжению государства в регулирование нормы их доходов; совокупный интерес деревенских богачей в присвоении максимально возможной массы денежных средств кооперации и т. д.; наконец, совокупный интерес элиты в обеспечении повиновения эксплуатируемого народа).

Но тем самым структура власти приобретает олигархический характер (термин «деревенская олигархия», столь широко применяемый в зарубежной, в частности индийской, литературе, очень четко характеризует один из многочисленных ликов сельской элиты). Как бы парадоксально это ни выглядело, но утверждение в деревне некоторых демократических по форме институтов, таких, как всеобщая выборность органов сельского самоуправления, в существующей обстановке дало, как правило, толчок консолидации позиций именно олигархии.

Подобная структура власти становится возможной в условиях гигантского преобладания в деревенской экономике укладов, в которых непомерно большое место занимает натуральное воспроизводство, т. е. укладов, представленных массой, по существу, изолированных, крайне слабо связанных как между собой, так и с «внешним миром» нормальными экономическими связями мелких и мельчайших производственных ячеек (индивидуальных хозяйств). Разделение общества на взаимоотталкивающиеся, но соподчиненные сословные группы (касты) усиливает олигархическую природу сельской власти.

Укрепляющаяся сельская олигархия располагает все большей самостоятельностью в своих действиях. Наплыв в органы власти крупных землевладельцев со всем набором инструментов их традиционного влияния, их активное и массовое подключение к формированию олигархии вызывают эффект, всецело укладывающийся в рамки «зако-

на Паркинсона»: когда какая-либо замкнутая организация овладевает властью и влиянием, она всеми силами стремится расширить эту власть и влияние. Не просто индивидуальное сопротивление крупных землевладельцев, но сопротивление сельской олигархии как общественной силы застопорило в 60-х годах ход умеренной земельной реформы в Индии.

Нужно сказать, что по уровню концентрации социально-экономических функций (в указанном выше смысле) верхушка деревенских эксплуататоров гораздо больше была подготовлена к превращению в элиту как особый слой, чем по уровню концентрации инструментов власти. Стремительная абсорбция данной верхушкой этих инструментов, происшедшая уже в эпоху независимости, ликвидировала разрыв между различными элементами единого социально-экономического и политического процесса и в конечном итоге породила новое качество — формирование сельской элиты в ее современном варианте<sup>19</sup>.

Два обстоятельства можно отметить в связи с утверждением олигархической структуры власти в сельских местностях. В странах типа Индии, где подавляющая масса населения пребывает в малопродуктивных укладах, сосредоточенных прежде всего в деревне, развитие демократических институтов и демократических форм принятия и исполнения решений (насколько они вообще возможны в условиях буржуазной демократии) неизбежно ограничено довольно узкими рамками. Мощным противовесом этим институтам, функционирующим в первую очередь на социально-экономической базе города, является сельская олигархия, которая способна сорвать, извратить, выхолостить, превратить в свою противоположность любую политику, идущую вразрез с ее интересами. Индийская демократия оказалась достаточно сильной, чтобы вызвать национализацию крупнейших банков монополистического капитала, но она пока не в силах воспрепятствовать самовоспроизводящемуся ныне процессу укрепления сельской элиты (исключение составляют Керала и отчасти, возможно, Западная Бенгалия).

Олигархическую структуру сельского общества, в основе которой лежит интеграция богатства и власти, нельзя отеснить, создавая ей в виде противовеса какие-либо новые общедемократические институты: она способна «переварить» любые из них, наполнив их содержанием, соответствующим интересам сельской элиты (с этим мы еще подробно познакомимся в следующей главе). Олигархическую структуру можно только разбить, уничтожив главные, составляющие ее базис звенья, и прежде всего важнейшее среди них — крупное землевладение, образующее основу бытия самого мощного отряда сельской элиты<sup>20</sup>.

## ГЛАВА VI

### ГОСУДАРСТВЕННО-КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И РАЗВИТИЕ УКЛАДНЫХ ФОРМ В ДЕРЕВНЕ

Поставленные перед необходимостью предотвращения социальных потрясений в деревне, с одной стороны, и создания условий воспроизводства, отвечающих требованиям товарного хозяйства, — с другой, правящие круги Индии в дополнение к собственно земельной реформе вырабатывают и осуществляют в деревне ряд взаимосвязанных мер в рамках государственной социально-экономической политики. Быстрыми темпами формируются новые деревенские общественные институты (кооперация, организации «общинного развития» и др.), играющие все более значительную роль в экономике сельского хозяйства.

Новые институты, развиваясь на почве еще не уничтоженной старой общественной структуры, неизбежно в той или иной степени проникаются и присущими ей типами производственных отношений. Поэтому многоукладный характер экономики, внутриукладные и межукладные связи и противоречия и процессы их изменения весьма ярко проявляются в функционировании данного деревенского звена, которое в свою очередь призвано оказать активное обратное воздействие на направление и темпы эволюции аграрной экономики и материальной базы ее производства.

#### *1. Деревенская кооперация в сфере кредита и товарного обращения*

Многочисленные факторы как социального (сохранение «классового мира» в деревне), так и экономического (ускорение темпов хозяйственного роста) характера уже с первых лет независимости выдвигали перед правящими кругами Индии в качестве неотложной задачи взлом монополии торгово-ростовщического капитала в деревне и развитие форм кредита и товарного обращения, соответствующих требова-

ниям товарного производства. Генеральной линией политики, избранной для решения проблемы, было постепенное вытеснение из деревни торгово-ростовщического капитала путем последовательного, хотя и довольно скромного по масштабам и темпам в первое десятилетие наращивания сил кредитной и сбытовой кооперации. Впоследствии отраслевое поле деятельности кооперации было расширено: ей (совместно с организациями «общинного развития») были переданы также функции организованного снабжения деревни средствами производства и некоторыми потребительскими товарами (эти вопросы рассматриваются в следующем параграфе).

Кооперативные формы кредита и сбыта возникали и развивались в условиях, по существу, «свободной конкуренции» с торгово-ростовщическим капиталом, обладающим мощными позициями в экономическом организме деревни. Несмотря на эту «конкуренцию», кооперация, как кредитная, так и сбытовая, сумела добиться довольно заметных количественных успехов. Например, распространение деревенской кредитной кооперации, этого основного (по массе функционирующего капитала и охваченного кооперативами населения) звена кооперативной системы в Индии, характеризуется следующими данными [132, с. 61]:

	1950/51 г.	1966/67 г.
Число первичных кредитных кооперативов, тыс.	105	181
Число их членов, млн. человек . . . . .	4,4	27,2
Оборотный капитал, млн. рупий . . . . .	372,5	6000,5
Ссуды, млн. рупий . . . . .	229	3654
Доля сельского населения, охваченного деятельностью кооперативов, % . . . . .	7	35
То же для сельскохозяйственного населения, %	9	43

Фактически же успехи кооперации в вытеснении из сферы кредитного обращения ростовщического капитала были скромнее. Согласно материалам всеиндийского обследования экономики деревни, проведенного Резервным банком в 1961/62 г., в начале 60-х годов частные «неорганизованные» кредиторы, в основе своей представители торгово-ростовщического капитала, концентрировали почти шесть седьмых всех активов по деревенской задолженности и поставляли деревне пять шестых потребляемых ею кредитных средств (табл. 36). Примерно такое же положение было в секторе земельных хозяйств («земледельцы»). Однако повышение более чем вдвое доли организованных источников кредита в сельском кредитовании, хотя этот сдвиг и начинался от очень низкого исходного уровня, сам по себе факт Примеча-

Таблица 36

Изменение структуры источников деревенского кредита в Индии за 1951/52—1961/62 гг.\*,  
%

Источник кредита	Основной долг				Новые займы, предоставленные			
	«земледельцев»		деревни в целом		«земледельцам»		деревне в целом	
	1951/52 г.	1961/62 г.	1951/52 г.	1961/62 г.	1951/52 г.	1961/62 г.	1951/52 г.	1961/62 г.
Государство . . . . .	3,9	5,5	3,7	5,3	3,3	2,6	3,1	2,3
Кооперативы . . . . .	3,7	9,9	3,5	9,1	3,1	15,5	2,9	13,8
Коммерческие банки								
Всего организованные источники кредита . . . . .	7,6	15,8	7,2	14,8	7,3	18,7	7,1	16,8
Частные «неорганизованные» кредиторы . . . . .	92,4	84,2	92,8	85,2	92,7	81,3	92,9	83,2

\* 44, с. 3; 52, с. 4, 14.

тельный: прогресс был достигнут преимущественно за счет развития деревенской кредитной кооперации.

Несмотря на то что позиции частного кредитора-ростовщика, если судить по абсолютной массе предоставляемого кредита, за рассматриваемое десятилетие заметно усилились, кредитная кооперация смогла в известной степени приглушить интенсивность этого процесса: в чистом приросте поступающих в кредитный оборот деревни денег ей удалось захватить довольно крупную долю. Вот как выглядит общий итог изменений в соотношении сил между кооперацией и частными кредиторами-ростовщиками за 1951/52—1961/62 гг. [подсчитано по: 45, с. 215; 44, с. 3; 52, с. 14]:

	1951/52 г.	1961/62 г.
Предоставленный кредит, млрд. рупий . . . . .	8,34	12,39
В том числе:		
кооперацией . . . . .	0,24	1,71
частными кредиторами . . . . .	7,73	10,30
Чистый прирост кредита, млрд. рупий . . . . .	—	4,05
В том числе:		
кооперативного . . . . .	—	1,47
частного . . . . .	—	2,57
Доля прироста кооперативного кредита в приросте всего кредита, % . . . . .	—	36,3



Опережающий рост кредитной деятельности кооперации продолжался и в последующие годы. По примерным оценкам Министерства продовольствия, сельского хозяйства, общинного развития и кооперации, если в 1961/62 г. доля кооперации в кредитовании «земледельцев» составляла 25%, то в 1966/67 г. она поднялась до 40% [132, с. 3]<sup>1</sup>.

Однако к концу 60-х годов под влиянием ряда факторов социального характера (о некоторых будет специально сказано ниже) темп распространения кооперативного кредита резко снизился. В результате значительно сократилась и общая доля всех организованных источников кредита в деревенском кредитовании: их заметно потеснил ростовщический капитал. Плановая комиссия Индии в этой связи отмечала, что «даже теперь свыше четырех пятых кредита, получаемого фермерами, поступает от ростовщиков, которые взимают непомерно высокие проценты». Средствами же из организованных источников кредита едва покрывается «пятая часть всех кредитных потребностей сельского сектора» [408, т. 15, 1971, № 15, с. 3], т. е. примерно столько, сколько и в начале 60-х годов.

Что касается сбытовой кооперации, то в целом она развита намного слабее, чем кредитная. В 1963/64 г. весь оборотный капитал первичных снабженческо-сбытовых кооперативных обществ Индии составлял лишь 415 млн. рупий против 4404 млн. рупий в первичной кредитной деревенской кооперации [230, с. 11; 229, с. 1]. Наиболее быстро сбытовые кооперативы развивались в 60-е годы. Так, в 1959/60 г. через сбытовые кооперативы было реализовано сельскохозяйственной продукции на 1,1 млрд. рупий, в 1961/62 г.—на 1,8 млрд., но уже в 1964/65—1966/67 гг. кооперация ежегодно продавала продукции на 3,0—3,6 млрд. рупий [210, с. 163; 141, с. 90; 132, с. 63]. Это означало, что примерно за пятилетие сельскохозяйственная кооперация в Индии увеличила свою долю во всем товарном продукте, поступающем на рынок, с 3—5 до 8—10% (ср. § 2 гл. III). Происходившая одновременно с наращиванием мощи кооперации постепенная так называемая интеграция ее функций (создание многоцелевых обществ, занимающихся кредитом, сбытом и снабжением) свидетельствовала о том, что в Индии стали закладываться основы единой системы «обслуживающей» кооперации (т. е. кооперации, занятой в «третичной» сфере деревенской экономики).

Кооперативные формы капитала в индийской деревне развиваются параллельно с развитием организованного финансового частнокапиталистического сектора (банки и другие учреждения) и независимо от него; они лишь сосуществуют с последним, не вступая с ним практически ни в какие связи. И в этом смысле кооперативный капитал, занятый

в «обслуживающей» кооперации деревни, представляет собой изолированную форму капитала, по массе значительно уступающую капиталу частных акционерных банков (предоставленные на 1965/66 г. кредиты составили соответственно 3,44 млрд. и 23,0 млрд. рупий [132, с. 61; 303, с. 191]). Если учесть, что акционерные банки отказываются осуществлять и непосредственное кредитование сельских производителей (задолженность деревенских жителей коммерческим банкам достигала в марте 1952 г. 124 млн. рупий, а в июне 1962 г.—118 млн. [44, с. 653; 52, с. 4]), то картина «самостоятельности» аграрных укладов в обеспечении себя организованными источниками кредита становится более полной. Причины устранения мощного организованного капитала города от кредитования деревенских ссудных учреждений, не говоря уже об индивидуальном кредитовании частных лиц, будут рассмотрены в последующих главах работы. Здесь же нужно отметить, что, столкнувшись с нехваткой частных средств для развития кооперативного капитала, государство само было вынуждено вторгнуться в эту область. Именно «таран» государственных кредитов (выделяемых из бюджетных средств) прокладывал путь становлению кооперативного капитала, ускоряя его распространение в деревне.

Действительно, если за 1950/51—1963/64 гг. весь оборотный капитал первичных кредитных кооперативов увеличился в 11 раз, то масса капитала, предоставленная государством (через иерархию кооперативных банков, венчаемую эмиссионным банком страны—Резервным), возросла в 16 раз [192, с. 20—21; 210, с. 49; 229, с. III]:

	1950/51 г.	1955/56 г.	1960/61 г.	1963/64 г.
Весь оборотный капитал, млрд. рупий	0,41*	0,79	2,74	4,40
В том числе:				
собственные фонды, % . . . . .	42,0	37,0	27,6	26,8
депозиты, % . . . . .	11,0	9,0	5,3	5,9
заемные средства, полученные от государства, млрд. рупий . . . . .	0,19	0,43	1,84	2,97
% . . . . .	47,0	54,0	67,1	67,3

\* Более поздний источник [132, с. 61] дает цифру 0,37 млрд. рупий, но не приводит всего ряда показателей о структуре капитала. Поэтому для исходного периода использованы данные раннего источника.

Удельный вес заемного капитала, полученного от государства, повысился, таким образом, от менее чем половины до более чем двух третей оборотного капитала этих кооперативов. Одновременно резко снизился удельный вес собственных фондов кооперативов (проданные акции-паи, резервы и т. д.), хотя и при заметном увеличении их массы (до более чем 1 млрд. рупий в 1963/64 г.). Особенно сократилась

доля депозитов. Абсолютная сумма депозитов в деревенских кредитных кооперативах составляла в 1965/66 г. только 0,35 млрд. рупий [132, с. 61], в то время как, например, в коммерческих банках она достигала 29,7 млрд. рупий [303, с. 191]. Этот контраст, еще более разительный, чем выявляющийся при сопоставлении масс оборотного капитала, показывает, что деревенская кооперация еще не смогла стать сколько-нибудь заметным инструментом мобилизации денежных накоплений в стране, в частности в деревне. За 15 лет (1950/51—1965/66) среднегодовой прирост депозитов во всей первичной кредитной кооперации индийской деревни составлял только 20,7 млн. рупий [см.: 132, с. 61]. И нужно отметить, что крупный капитал города в лице своей банковской системы активно боролся за перехватывание деревенских вкладов<sup>2</sup>. Это настойчивое отбрасывание кооперации к исходным рубежам ее собственных денежных фондов создавало дополнительный «стимул» для взятия государством на себя функции ее кредитования. Кооперативный капитал все более интенсивно превращается в государственно-кооперативный капитал.

Средства кооперации распределяются крайне неравномерно между различными слоями деревенского населения. Если взять кредитную кооперацию (табл. 37), то мы увидим,

Таблица 37

Распределение кооперативного кредита между различными группами деревенских дворов в Индии, 1961/62 г.\*

Группа дворов по размерам собственности, тыс. рупий	Удельный вес дворов, %		Средний размер займа на двор, полученный заем, рупии	Концентрация кооперативного кредита, %	Доля кооперативного кредита во всем полученном кредите, %
	группы в общем числе деревенских дворов	получивших займы из кооперативов в группе			
Менее 1	30,1	2,4	129	3,5	4,8
1—2,5	22,9	5,6	160	8,2	8,8
2,5—5	19,0	9,0	214	14,6	12,0
5—10	14,7	11,8	293	20,4	13,6
10—20	8,3	15,0	415	20,7	15,8
20 и более	5,0	18,2	899	32,6	20,5
Всего . . .	100,0	7,6	329	100,0	13,8

\* 52, с. 16.

что огромные по своей абсолютной и относительной численности наиболее пауперизированные и пролетаризированные группы деревни, за небольшим исключением, практически

лишены благ кооперативного кредита (в таблице они представлены группой с собственностью менее 1 тыс. рупий на двор; это сельскохозяйственные рабочие, мелкие арендаторы, беднейшие ремесленники и т. д.). Те 60 млн. рупий, которые получила эта группа [52, с. 16], представляются совершенно ничтожной суммой. Подавляющая масса кредитных средств (три четверти общей суммы) попала к трем верхним группам дворов, составляющим лишь 28% общего числа деревенских дворов, но и здесь она распределялась весьма неравномерно: всего 5% богатых деревенских дворов овладели 559 млн. рупий, или третьей частью всех кредитных средств, полученных деревней в 1961/62 г. Таким образом, кредитная кооперация (о сбытовой и говорить не приходится) предстает перед нами как организация, фокус деятельности которой резко смещен к верхним, а особенно к высшей (богатой) группе деревенского населения. Именно в этой группе удельный вес заемщиков кооперативного капитала оказывается самым значительным (18,2% в 1961/62 г.), а зависимость от частного, в основе своей ростовщического капитала — относительно самой меньшей (на кооперативные займы приходится более 20% всех полученных займы сумм)<sup>3</sup>.

Ввиду большой разнородности «обслуживаемого» социально-экономического «массива», насыщенного ячейками с непримиримыми, сталкивающимися интересами, кооперация в конечном итоге неизбежно должна эволюционировать по пути, который в тот или иной исторически определенный отрезок времени соответствует преимущественно интересам экономически наиболее мощных групп деревенского населения, обладающих реальной силой (в том числе политической властью) для подавления интересов других групп деревенского населения.

Многочисленные материалы показывают, что в пореформенной индийской деревне перевес в борьбе за кооперацию весьма часто получает небольшая имущая группа, представляющая старые экономические структуры, превращающаяся в предпринимательскую на основе первоначального накопления капитала.

В конкретных условиях индийской деревни борьба за кооперацию — это борьба за руководство ею. Именно захват прочных руководящих позиций в кооперативных обществах позволяет землевладельческой и торгово-денежной «олигархии» распоряжаться в своих интересах теми средствами, которыми располагает кооперация.

Показательны в этом отношении выводы, к которым пришел Д. Торнер, обследовавший в 1958/59 г. 117 кооперативов в большинстве штатов Индии. С помощью чиновников департаментов кооперации штатов ему удалось ознако-

миться «не просто с хорошими кооперативами, но с лучшими среди лучших». «В целом я нашел,— писал Д. Торнер,— что во главе кооперативов стоят большие люди деревни и что они заправляют во многих видах деятельности, в том числе и кооперативах».

Например, в Майсуре в кооперативах господствуют «ведущие семьи», которые «полностью контролируют дела деревни. Это „мукхьестару“, местные „все и вся“... Они одновременно являются и крупными землевладельцами, основными торговцами, главными ростовщиками, лавочниками и деревенскими администраторами». Д. Торнер отмечает также, что в кооперативах ключевые позиции захватывает тот новый тип «многоликого» сельского хозяина, который стал усиленно формироваться в пореформенную эпоху. «Грозная комбинация земледелец — ростовщик — торговец господствует на авансцене Майсура и прибрежной Андхры» [246, с. 251—253].

Данные обследований сельскохозяйственного кредита, проведенных Резервным банком Индии в 50-х годах, позволяют составить развернутую картину проникновения крупных землевладельцев, ростовщиков, торговцев в кооперативные общества.

Согласно этим данным, только представители худших форм капитала входили в руководство не менее чем двух пятых всех кредитных кооперативов (табл. 38). И что особенно характерно, государственная политика создания сравни-

Таблица 38

*Ростовщики и торговцы в первичных кредитных кооперативах Индии*

Год обследования	Число округов	Обследованные кооперативы		В том числе кооперативы, в управляющих комитетах которых находились ростовщики и торговцы			
		общее число	из них крупные	Все		Крупные	
				число	процент к общему числу обследованных кооперативов	число	процент к числу обследованных крупных кооперативов
1956/57	11	171	49	53	31,0	24	49,0
1957/58	12	175	47	80	45,7	33	70,2
1958/59	5	49	17	24	49,0	10	58,8
1959/60	9	103	41	50	48,5	28	68,3
Итого ...	37	498	154	207	41,6	95	61,7

\* Составлено по: 211, с. 446—447; 213, с. 184—185; 214, с. 145—147; 215, с. 150.

тельно крупных кооперативов путем объединения ряда мелких с целью повышения эффективности кредитной кооперации обычно влекла за собой увеличение удельного веса в руководстве кооперативов представителей «старого» капитала. Как видно из таблицы, торговцы и ростовщики «окопались» в управляющих комитетах трех пятых крупных кредитных кооперативов, причем местные государственные органы по кооперации в значительной мере сами способствовали этому: почти в третьей части крупных обществ, обследованных в 1957/58 г., и более чем в четвертой части таких обществ, обследованных в 1959/60 г., ростовщики и торговцы были назначены в управляющие комитеты официальными властями. «Это отражает могущество и силу влияния подобных лиц (ростовщиков и торговцев.— В. Р.),— указывается в отчете Резервного банка за 1959/60 г.,— не только среди земледельцев, но также среди чиновников, которые дают им возможность получить назначение в некоторых случаях даже в управляющие комитеты, учрежденные правительством» [215, с. 150]. В остальных случаях ростовщики и торговцы оказались в комитетах в результате «добровольного избрания». «Когда какое-либо важное лицо в деревне желает войти в кооператив,— отмечал Д. Торнер,— обычно трудно воспрепятствовать ему сделать это» [246, с. 253]. И попадает такое «важное лицо», как правило, сразу в управляющий комитет. Безусловно, развитие «конкурирующей» кредитной и сбытовой кооперации — не в интересах торговцев и ростовщиков, стремящихся отстоять свою монополию в сфере кредита и обращения. Но поскольку представители денежного богатства не могут противостоять этому процессу, они устремляются в кооперацию, стараясь подчинить ее своим интересам и использовать для дальнейшего обогащения<sup>4</sup>.

Резервный банк, к сожалению, специально не выделяет кредитных кооперативов, в руководстве которыми преобладают помещики и другие крупные землевладельцы, ограничиваясь лишь частными примерами по некоторым округам. Возьмем округ Западный Годавари, который, как известно, отличается в масштабах Индии весьма высоким уровнем развития товарного производства, довольно значительной прослойкой сельских предпринимателей, выделившихся и из крупных землевладельцев и из крестьян, а также сравнительно развитой кредитной кооперацией. В этом округе 32,5% всех средств, выданных 10 обследованными Резервным банком крупными кредитными кооперативами в 1956/57 г., досталось «неземледельцам» (к которым были отнесены часть помещиков, сельскохозяйственные рабочие и мелкие ремесленники). При этом основную массу этих средств получили крупные землевладельцы, не ведущие хозяйства, в том числе те, которые даже не проживали в деревне. Согласно

материалам обследования, «помещики» (по терминологии Резервного банка, это только крупные землевладельцы, не ведущие вообще никакого хозяйства) и «более крупные из крупнейших земледельцев» вместе или порознь «господствовали» в 12 из всех 19 обследованных обществ. В 8 кооперативах, в том числе в 6 крупных из 10, в управляющих комитетах засели торговцы и ростовщики. Подобное положение было и в другом развитом округе — Коимбатуре, где «помещики» и верхняя часть «крупнейших земледельцев» «доминировали» в 12 из 19 обследованных обществ. При этом торговцы и ростовщики «управляли» делами в 7 кооперативах, в том числе в 3 крупных из 4 [211, с. 422, 447—448].

Общий итог захвата руководства в кооперативах землевладельческой элитой и ростовщиками — присвоение ими непропорционально большой доли кооперативных средств<sup>5</sup>.

«Дешевые» кооперативные финансы, когда до них дорывается сельская элита, представляют собой не только (а в ряде случаев не столько) весьма солидную основу льготного кредитования (по сравнению с ростовщическим кредитом) развивающихся капиталистических хозяйств крупных землевладельцев, но и один из источников ростовщического закабаления маломощного, бедного крестьянства. Значительная разница в средних процентах кооперативного и ростовщического кредита и образует ту «прибыль», которую присваивают ростовщики, занимающиеся торговлей кооперативными средствами. (К сожалению, не представляется возможным установить долю кооперативных средств, функционирующих как ростовщический капитал.)

Стремление определенных групп «профессиональных» ростовщиков и торговцев к захвату руководства в кооперативных обществах обуславливается не просто жадностью прямого обогащения. В результате общего ухудшения «климата» в деревне для существования «профессиональных» ростовщиков последние иногда рассматривают кредитные кооперативы как весьма прибыльную сферу помещения своих капиталов. В условиях некоторого ограничения ростовщичества кооперативы могут служить более удобной и, главное, более надежной организацией, обеспечивающей получение доходов на вложенный капитал. К тому же «разумный» кооперативный процент отнюдь не низок и составляет 6—9% в год. Вливание ростовщического капитала в кредитную кооперацию (скупка паев-акций, депозитные вложения) представляет собой не только форму сохранения этого капитала как имущества, но и форму его дальнейшего приспособления к развивающемуся капитализму, особенно в тех случаях, когда движение данного капитала в рамках кооперации определяется (прежде всего в отношении процента) ее уставом.

Правда, кооперация в индийской деревне, взятой в целом,

еще не превратилась, как мы видели выше, в действенный инструмент мобилизации свободных денежных накоплений сельской имущей верхушки. Однако по крайней мере в трех штатах, в том числе тех, в которых ростовщичеством занимаются относительно многочисленные группы населения (Пенджаб, Керала), отмечается довольно быстрый рост депозитов в первичную кредитную кооперацию (табл. 39).

Таблица 39

Депозиты в первичных кредитных кооперативах Индии\*

Штат	Число кооперативов, тыс.			Средняя сумма депозитов на кооператив, рупии		
	1958 г.	1961/62 г.	1966/67 г.	1959/60 г.	1961, 62 г.	1966/67 г.
Керала . . . .	2,1	2,4	2,1	3913	6327	22420
Пенджаб . . .	14,3	19,0	11,1	2056	2705	8194
Гуджарат . .	Нет сведений	7,7	8,7	2146	2141	6620
Индия в целом	166,5	215,1	181,0	585	820	2540

\* 210, с. 50, 55; 132, с. 4, 62; 192, с. 22.

Особенно интенсивно росли депозиты в Керале, где денежные накопления деревенской верхушки в 60-х годах устремились в кооперацию (отчасти средний размер депозитов на общество увеличился за счет укрупнения кооперативов и соответственно уменьшения их числа; то же происходило и в Пенджабе). Но конечно, рост депозитов в кооперации столь небольшого штата, как Керала (они составили в 1966/67 г. 26 млн. рупий, или 5,6% суммы всех депозитов в кредитной кооперации Индии), сопровождаемый более вялым аналогичным процессом в двух других штатах, не мог изменить существенно общендийскую картину [см.: 132, с. 62].

В бытовых кооперативах преобладающее влияние крупных землевладельцев, представителей торгово-ростовщического капитала (нередко весьма могущественного) проявляется чаще и притом более открыто, чем в кредитной кооперации. Резервный банк в своих отчетах об обследованиях сельскохозяйственного кредита особо акцентирует это, подчеркивая, что «господство торговцев или горстки влиятельных лиц в бытовых кооперативах составляет, по-видимому, наиболее серьезный дефект в управлении этими кооперативами» [214, с. 184]. По данным на 1959/60 г., только группа «профессиональных» торговцев занимала посты в управляющих комитетах 54% бытовых кооперативов в 9 обследованных округах [215, с. 174]. Специальное обследование развития

сбытовой кооперации, проведенное Резервным банком в начале 60-х годов в 11 округах страны, вновь выявило все ту же характерную картину: «...сбытовые кооперативы практически во всех дистриктах зависели от торговцев, которые использовали сложившуюся ситуацию в своих интересах и господствовали даже в повседневных делах обществ» [111, с. 245].

Овладение командными позициями в сбытовых кооперативах, как и в кредитных, открывает купцам, землевладельческой элите (а нередко и откровенно паразитическим слоям деревни) путь к святой святых этих кооперативов — к их финансам. Разница состоит разве только в том, что непропорциональность в присвоении денежных средств в сбытовых кооперативах по сравнению с кредитными значительно возрастает. Судя по материалам пяти обследований Резервного банка (1956/57—1959/60 и 1962/63 гг.), купцы и крупные землевладельцы фактически захватывают наибольшую долю средств сбытовых кооперативов, причем эта доля не столько используется для улучшения условий сбыта продукции горстки наиболее крупных хозяйств, владельцы которых присутствуют в сбытовых обществах в качестве их «управителей», сколько превращается в инструмент торгово-ростовщической эксплуатации мелких производителей как в самих кооперативах, так и вне их.

Землевладельцы и купцы из собственных средств финансируют производство и сбыт в крестьянских хозяйствах (предоставление ссуд под урожай, скупка продукции по пониженным ценам и т. д.), а затем закладывают продукцию в сбытовых кооперативах, возмещая значительную долю своих затрат (подтоварные операции — важнейшая сфера деятельности сбытовых кооперативов). В итоге кооперативные финансы, попадая в руки этих эксплуататоров, увеличивают ту часть их «оборотного» капитала, которая функционирует как торгово-ростовщический капитал в первую очередь. Эта закономерность во всех отчетах Резервного банка прослеживается весьма ясно. Например, в округе Соратх (Гуджарат), где основной торговой культурой является земляной орех, «земледельцы-торговцы», т. е. представители «сельской знати», умудрялись выжимать из сбытовой кооперации до 45 тыс. рупий под продукцию, купленную ими у «других земледельцев», хотя согласно уставу подтоварный кредит не мог превышать 3 тыс. рупий на одного члена кооператива [213, с. 212]. В округе Хиссар (Пенджаб) более половины всех ссуженных сбытовыми кооперативами средств было предоставлено даже не членам обществ, а лицам, не являющимся членами кооперативов, т. е., очевидно, местным крупным землевладельцам и воротилам торгового бизнеса, «опекающим» кооперативы со стороны [214, с. 173].

В развитии сбытовой кооперации все более отчетливо проявляется следующая важнейшая закономерность: чем выше в том или ином районе уровень развития торгового земледелия, чем значительнее выход товарной продукции, чем больше развит рыночный обмен, тем активнее купцы и крупные землевладельцы-торговцы вторгаются в сферу сбытовой кооперации. Это хорошо видно, в частности, на примере сбытовой кооперации округа Ахмадабад (Гуджарат), который из обследованных Резервным банком в 1958/59 г. пяти округов оказался самым развитым, имеющим одновременно наиболее действенную сбытовую кооперацию.

В Ахмадабаде кучка наиболее богатых землевладельцев, занимающихся торговлей, и купцов, как указывается в отчете об обследовании, «управляла сбытовыми обществами в максимально возможной степени в своих интересах». Естественно поэтому, что «сбытовые кооперативы предоставляли торговцам, которые допускались в них лишь в качестве „номинальных“ членов, такие же щедрые займы, как и земледельцам... В результате торговцы, а также земледельцы-торговцы получали крупные суммы под хлопок (основная торговая культура в округе.—В. Р.), который они забирали у средних и мелких земледельцев». Так, одно из отобранных для обследования обществ ссудило в 1958/59 г. под продукцию своим 138 членам 3330 тыс. рупий, т. е. более чем по 24 тыс. рупий в среднем на душу. При этом только три члена управляющего комитета получили почти 400 тыс. рупий. Другое общество предоставило своим 292 членам 4420 тыс. рупий, или в среднем более 15 тыс. рупий на душу, причем 700 тыс. рупий, выданных под залог продукции, досталось всего «нескольким торговцам и торговцам-земледельцам» [см.: 214, с. 173, 183, 185, 186].

Какие же «земледельцы» входят в данном случае в прослойку купцов? «Крупнейшие земледельцы» (верхние 10% хозяев) в округе имеют в среднем по 47,8 акра обрабатываемой земли и сосредоточивают в своих руках 25% хозяйственной площади, их валовой доход от земледелия в среднем на хозяйство составляет 3599 рупий, а продают они собственной земледельческой продукции на 2027 рупий [214, с. 11, 16, 17]. Не представляется возможным определить, насколько велика в указанной группе «земледельцев» доля хозяев, занимающихся спекулятивной скупкой товарной продукции у крестьянства. Но совершенно очевидно, что среди этих 10% хозяев выделяется кучка людей, которая в хозяйственном организме деревни отличается не масштабами производства, а масштабами торгово-ростовщической деятельности. Такие «земледельцы» выступают прежде всего в роли ростовщиков и купцов, у которых объем операций с чужой продукцией в несколько раз (иногда, возможно, в десятки раз) превосходит

объем операций с собственной продукцией. В социальном отношении эта прослойка «земледельцев» состоит в основном из хозяйствующих крупных землевладельцев, т. е. представителей тех классовых сил, которые воплощают «верхушечный» капитализм в сельском хозяйстве Индии. Очевиден также и другой факт: в сбытовой кооперации отношения между проникающими в нее крупными землевладельцами, которые не всегда являются даже предпринимателями, а зачастую эксплуатируют крестьянство на своей земле посредством различных форм полуфеодальной аренды (и которых Резервный банк ошибочно именуется «земледельцами»), с одной стороны, и мелкими производителями — с другой, по существу, аналогичны отношениям между ними вне рамок кооперации. И в том и в другом случае это есть отношения между купцом и мелким самостоятельным производителем, между капиталом, выступающим в функции первоначального накопления, и мелкой собственностью, которую он экспроприрует.

Ситуация в развитых районах на юге страны очень близко напоминает ситуацию в развитых районах Гуджарата, с той разницей, что здесь в сбытовых кооперативах нередко хозяйничают «профессиональные» торговцы, приписавшие себя к «земледельцам» и обзаведшиеся мельчайшими клочками земли. Как показало обследование Резервного банка, в одном из крупных сбытовых кооперативов округа Коимбатур подавляющая масса подтоварного кредита (62%) попадала в руки всего 7,4% его членов. Подавляющее большинство их (четыре пятых) были торговцами и комиссионными агентами крупных купцов. Они «возделывали только маленькие клочки земли, а количество продукции, закладываемой ими, намного превосходило массу продукта, производимого на их землях... Многие такие члены кооператива покупали продукцию у земледельцев, не выплачивая им ничего даже в виде первоначального взноса, а затем закладывали ее в кооперативе на свое имя» [211, с. 494]. Не вызывает сомнения, что крупные кредиторы из мелких хозяев принадлежали в Коимбатуре именно к такому социальному типу эксплуататоров (см. § 2 гл. V).

Система кооперативного сбыта сахарного тростника в основных районах его распространения (штаты Уттар Прадеш и Бихар) дает иной пример подавления интересов мелкого производства и развивающегося на его основе предпринимательства, а именно через принудительное ценообразование. Этот аспект тем более важен, что в продукции кооперативного сбыта сахарный тростник занимает ведущее место: например, в 1963/64 г. в Индии на валовую выручку от кооперативной продажи сахарного тростника приходилось 38% валовой выручки от продажи через кооперацию всей сельскохозяйственной продукции [230, с. 14, 16, 55].

Многие районы, специализирующиеся на выращивании сахарного тростника, государство в интересах сахарозаводчиков и своих объявило «резервированными» зонами (они были «прикреплены» к разным сахарным заводам), установив, что в этих зонах сахарный тростник вообще может продаваться только через кооперативный союз. В результате этого, например, в одном из наиболее отсталых округов Уттар Прадеша, Деорни, оказавшемся почти целиком в «резервированной» зоне, 75% всего товарного земледельческого продукта — а он составлял в 1957/58 г. 32% валового продукта и на 90% состоял из сахарного тростника — было продано через кооперативные союзы, 15% — непосредственно на сахарные заводы, 5% — местным торговцам и 5% — другим лицам [213, с. 198, 208, 209]. Между тем организованная скупка сахарного тростника у производителей осуществляется на основе регулируемой государством цены, которая, например, в 50—60-х годах практически удерживалась на уровне ниже цены свободного рынка (происходившее в этот период увеличение регулируемой цены постоянно отставало от роста рыночной цены, в результате между обоими уровнями цен сохранялся существенный разрыв). Таким образом, кооперативный сбыт сахарного тростника создал механизм, который позволяет перемещать без последующего возмещения часть стоимостей, создаваемых в мелком товарном и предпринимательском хозяйствах, в городской сектор крупного капитала, откуда уже наибольшая доля этой неоплаченной дани в виде акцизов изымается самим государством. Тем самым кооперативы, занятые сбытом сахарного тростника, по существу, превращены в инструмент накопления капитала методами внеэкономического принуждения — путем утверждения и реализации монополии государства в товарном обращении. Не случайно поэтому требование коренного пересмотра цен на сахарный тростник, выдвигаемое производителями этого продукта, включая их предпринимательские группы, является в штате Уттар Прадеш одним из наиболее громких<sup>6</sup>.

Тенденция капитализма консервативного типа интенсивно прокладывает себе путь в кооперации через кастовую систему организации общества.

Такая новая для индийской деревни экономическая форма, как кооперация, возникая в рамках еще достаточно жизнеспособной и активно действующей кастовой системы, неизбежно заимствует и характерный для нее тип отношений. Построенная на принципе защиты однородных экономических интересов различных слоев производителей, но «переваренная» в котле кастовых отношений, она превращается в инструмент защиты личных интересов относительно узких, верхушечных групп сельского общества. Действительно, кооперативы как источник «дешевых» кредитов и прочих льгот

и выгод становятся объектом ожесточенной борьбы между различными кастовыми группами, прежде всего между местной кастовой (практически всегда землевладельческой) элитой, опирающейся на значительный массив членов «своей» касты, и всем остальным населением деревни. Овладевая кооперативами, группа «ведущих» семей господствующей касты фактически преграждает доступ в кооперативы представителям иных каст. В результате «многие мелкие общества функционируют как замкнутые организации, находящиеся в подчинении тех или иных каст или групп» [213, с. 174, а также с. 189, 191, 192].

Нужно поэтому особо подчеркнуть значение усилий государства, направленных на то, чтобы организационными мерами (путем создания крупных кооперативных обществ) сломать кастовые барьеры, рассекающие кооперацию, и обеспечить доступ к ее средствам более широким группам производителей. Проблема, однако, состоит в том, что эти усилия не исключают, а, напротив, обычно предполагают активное участие в реорганизации кооперативов «естественных вождей» деревни, по поводу чего проф. Д. Р. Гадгил сказал: «Обычно принято олицетворять „естественных“ лидеров с руководителями традиционного типа, не упоминая о том, что традиционное руководство внутренне связано с иерархическими и наследственными формами старой социальной структуры. Опора на естественное, или традиционное, руководство была бы полезна только в том случае, если бы оно полностью приняло ценности открытого и демократического общества и педантично претворяло их в жизнь в деятельности кооперативных организаций. В противном случае его влияние не может принести пользы и в действительности может извратить истинные цели и задачи кооперативных учреждений» [362, с. 75]. Последнее как раз и происходит в индийской деревне.

Было бы бессмысленно, на наш взгляд, судить о классовом содержании кооперации в современный период, о выполнении ею тех задач, которые были официально на нее возложены, о той, в частности, роли, которую она играет в вытеснении из деревни торгово-ростовщического капитала, лишь по масштабам действующего в ней капитала, по удельному весу ее операций в сфере деревенской торговли и кредита. Для того чтобы более полно оценить смысл и значение кооперации, особенно важно иметь в виду, какие именно социально-экономические процессы протекают внутри нее. Не говоря уже о неравномерном распределении средств кооперации, что уже само по себе весьма существенно для ее характеристики, эти средства в определенной части, когда они захватываются крупными землевладельцами, ростовщиками и купцами, превращаются в орудие эксплуатации крестьянства

методами, свойственными низшим и худшим формам капитала. И тогда кооперация начинает действовать как инструмент первоначального накопления капитала, обращенный своим острием против массы мелких производителей, выступая одним из ускорителей этого процесса. Очевидно, что в данном случае кооперация обладает не капиталистическими чертами, а теми, которые характерны для промежуточных экономических структур.

Кооперация (в большей степени кредитная, в меньшей — сбытовая), конечно, обслуживает в сельском хозяйстве также мелкое товарное производство и выделяющийся из него производительный капитал. Однако то или иное соотношение между обоими видами деятельности кооперации определяется в конкретной обстановке различных районов реальным соотношением классовых сил в деревне. И когда это соотношение особенно значительно складывается в пользу столпов старого аграрного строя, до ключевых позиций кооперации добиваются даже откровенно паразитические элементы, представители денежного богатства — именно те социальные группы, вытеснить которые из сферы деревенской торговли и кредита как раз и призвана кооперация. Весьма знаменательно звучит общий вывод Резервного банка относительно проблем развития кооперации в индийской деревне: «...привилегированная имущая группа лиц постоянно использует недостатки (в развитии кооперации.— В. Р.), присваивая выгоды кооперативных финансов и тем самым подрывая веру массы земледельцев в кооперативное движение. Таким образом, усилия по организации многоцелевых деревенских кооперативов... должны сопровождаться необходимыми изменениями в структуре отношений (в деревне.— В. Р.), административном устройстве и политике центральных банков по предоставлению займов; без этих изменений подобные усилия были бы бесплодны или увенчались бы лишь частичным успехом» [211, с. 460].

Это заключение Резервного банка, сделанное более десятка лет назад, было подтверждено материалами специального обследования, проведенного в 1966/67 г. Министерством продовольствия, сельского хозяйства, общинного развития и кооперации с целью «выявить степень влияния привилегированных имущих групп в первичных сельскохозяйственных кредитных кооперативах и то, насколько они монополизировали кооперативные блага в ущерб мелким владельцам и арендаторам» [132, с. 14]. (Показательна уже сама тематика обследования!) Данное обследование, охватившее 22 округа в 8 штатах страны (Андрха Прадеш, Бихар, Керала, Пенджаб, Хариана, Тамилнаду, Махараштра, Уттар Прадеш), резко различающихся по уровню развития деревенской кооперации, позволило установить, что, хотя доступ в кооперативы

«обычно был открыт для всех жителей деревни», за исключением некоторых случаев в трех штатах (это уже можно рассматривать как значительный сдвиг по сравнению с ситуацией, типичной для 50-х годов), «многократное членство представителей одной и той же семьи было зарегистрировано в большом числе кооперативных обществ»; «фактический опыт деятельности кооперативов подтверждает тот взгляд, что чрезмерно длительное пребывание индивидуумов (т. е. могущественных представителей сельской верхушки.— В. Р.) в управляющих комитетах кооперативных обществ приводит к различным злоупотреблениям», например, «во многих случаях лимит кредита не устанавливается в реалистических размерах», «в расчете на единицу площади самые крупные земледельцы получали больше кредитных средств, чем мелкие» (в трех штатах), «было обнаружено, что некоторые члены управляющих комитетов и секретариата пользуются незаконными привилегиями в получении займов и других выгод за счет фондов кооперативного общества» (в двух штатах), и т. д. [132, с. 14—15]. Очевидно, что сельская элита, буржуазия периода первоначального накопления, а также откровенно паразитические прослойки сельского общества и во второй половине 60-х годов не уступили позиций, завоеванных ими в деревенской кооперации, и воспрепятствовали массовому превращению кооперативов по мере их расширения и укрепления в хозяйственные учреждения, защищающие в первую очередь и по преимуществу интересы мелкого товарного производства и растущего на его основе капитализма.

Современная история индийской кооперации знает, однако, примеры (хотя пока довольно редкие) развития кооперативных организаций, в которых центр тяжести всей деятельности перемещается на защиту и обслуживание интересов относительно многочисленных групп производительного сельскохозяйственного населения, включая мелких товаропроизводителей. Одним из районов, где кооперация активно выступила в качестве инструмента развития капитализма «снизу», является округ Броч в штате Гуджарат.

В этом округе, специализирующемся на торговом производстве хлопка, лет 18—20 назад мощные позиции в сфере кредита и товарного обращения занимал торгово-ростовщический капитал. Описывая ситуацию в деревне накануне осуществления в округе «плана интегрированного сельского кредита», разработанного Резервным банком (1955 г.) и предусматривающего образование крупных многоцелевых кооперативных обществ, Плановая комиссия отмечала, что в Броче (как и в Восточном Кхандеше, также избранном для целей указанного плана) «организованные товарные рынки вообще не существуют. До недавнего времени хлопок-сырец

продавался земледельцами в основном в самих деревнях крупнейшим земледельцам или мелким торговцам, которые в свою очередь продавали его на хлопкоочистительные и прессовальные предприятия. В Броче очистка и прессование хлопка были почти исключительно монополией одного лица, которое владело 36 хлопкоочистительными и прессовальными заведениями округа». В итоге, свидетельствовала Плановая комиссия, «земледельцы зависят от ростовщиков-торговцев и от их комиссионных агентов почти в одинаковой степени. Торгово-ростовщические группы являются наиболее важным источником займов, производительных и непроводительных, взимают по ним высокие процентные ставки и овладевают товарной продукцией для последующей реализации... Класс ростовщиков-торговцев, таким образом, прочно окопался в этих районах, и кооперативам приходится действовать в условиях активного сопротивления со стороны этого класса» [133, с. 26].

Благодаря интенсивному развитию кредитной кооперации (а также, возможно, вследствие конкуренции самих ростовщических капиталов, действующих в деревне) в Броче уже к середине 50-х годов было зафиксировано заметное сокращение средней ставки процента по кредиту. По данным на 1956/57 г., 53,2% всего процентного долга дворов, ведущих земледельческое хозяйство, было сделано из годовой ставки процента 6,25 и менее; с 29,6% долга взимался годовой процент 12,5—6,25 [211, с. 61]. Хотя «дешевый» кредит доставался в первую очередь более состоятельным хозяевам (см. § 2 гл. VII), им достаточно широко пользовались и некоторые группы мелких производителей.

Определенных успехов добилась и сбытовая кооперация. После введения «плана интегрированного сельского кредита» относительно высокими темпами стал развиваться кооперативный сбыт хлопка. Если в 1954/55 г. через сбытовые кооперативы в округе был реализован только 21% всей массы хлопка-сырца, то в 1957/58 г.— уже 50% [211, с. 476]. При этом, что особенно примечательно, возможностями сбывать свою продукцию через кооперативы, по крайней мере в районе производства улучшенных сортов хлопка (южная часть округа — левобережье р. Нарбада), стали располагать более широкие слои товаропроизводителей, так как в кооперативах был установлен контроль со стороны государства над соотношениями объемов производимого и реализуемого продукта [211, с. 467].

Развитие сбытовой кооперации «серьезно подорвало монопольные позиции владельца хлопкоочистительных и хлопкопрессовальных заведений округа» [133, с. 30], подорвало именно тем, что посреднический капитал стал вытесняться из сферы первичной реализации товарной продукции земледель-



лия и купеческий капитал собственника перерабатывающих предприятий оказался визави сбытовой кооперации, обладающей несравненно большей возможностью отстаивать лучшие цены, чем индивидуальный сельский производитель. Однако полностью устранить гнетущее влияние монополии торгового капитала на уровень хлопковых цен в округе не удалось. Дело в том, что развитие кооперативных форм переработки хлопка-сырца резко отставало от роста кооперативных учреждений, занимавшихся его сбытом. В 1956/57 г. на долю кооперативных заведений приходилось только 25% общего объема очищенного хлопка и 28% — спрессованного [211, с. 476—477]. Ослабление своих позиций в низших звеньях реализации товарного продукта купец стремился компенсировать внеэкономическим (монопольным) регулированием цен на этот продукт в высших ее звеньях.

Многоукладный характер аграрной экономики, наличие в ней различных типов производственных отношений, которые в конечном итоге насыщают кооперацию и определяют ее облик, накладывает специфический отпечаток на ход и результаты функционирования кооперации как экономического организма.

Кооперации неизбежно приходится иметь дело не только с товарным, но и с натуральным или полунатуральным, потребительским хозяйством. Выше уже упоминалось (см. табл. 37), что на нижние группы мельчайших деревенских производителей (в массе пауперизированное и пролетаризированное население) приходилась четвертая часть всего кредита, предоставленного кооперативами в 1961/62 г. Мелкое же натуральное и полунатуральное производство имеет тенденцию (при данном характере эволюции деревни) расходовать на личное потребление все средства, так или иначе попадающие в его руки. Мы видели также, что капиталом кооперации активно овладевают не только капитализирующиеся имущие группы, но и откровенно паразитические эксплуататорские слои, стремящиеся за счет ее средств расширить собственный фонд непроизводительного (включая личное) потребления. Поэтому в зависимости от степени преобладания в кооперации отношений, не связанных с товарным производством, разные подразделения кооперации существенно различаются между собой.

Бывший президент Резервного банка Х. В. Р. Айенгар, касаясь тенденций в развитии кредитной кооперации во второй половине 50-х годов, подчеркивал в одном из своих выступлений: «В то время как происходил большой рост числа сельскохозяйственных кооперативов... доля обществ групп „А“ и „В“, т. е. обществ, которые можно считать хорошо управляемыми, сократилась, а доля обществ группы „С“, т. е. посредственных обществ, функционирующих слабо и нерегу-

лярно и имеющих крупные непогашенные долги, увеличилась». По данным Х. В. Р. Айенгара, в 1956/57 г. к группам «А» и «В» относилось всего 16% кредитных кооперативов, к группе «С» — 68 и к группам «D» и «Е», которые рассматриваются Резервным банком как «безнадежные» и находящиеся на «границе ликвидации», — 16% всех кредитных кооперативов [393, 27.XII.1959].

Положение практически не изменилось и в последующие годы. В 1962/63 г. на долю кооперативов группы «А» и «В» приходилось только 15% кредитных обществ, на группу «С» — 61, а на группы «D» и «Е» — 11% (13% кооперативов не были классифицированы) [229, с. 99]. Иначе говоря, поступательный количественный рост кооперации совсем не сопровождался ростом ее качества.

Те же тенденции находят свое выражение и в динамике просроченных долговых обязательств, определенная часть которых приходится на долги, которые вообще никогда не будут выплачены кооперативам. В 50-х — начале 60-х годов «нормальный» уровень просроченных долговых обязательств заемщиков первичным кредитным обществам колебался в пределах 20—25% общей суммы основной задолженности кооперативам (22% в 1950/51 г., 25% в 1955/56 г., 20% в 1960/61 г.); но затем возобладание в кооперативной политике принципа «даешь количество вместо качества» вызвало весьма интенсивный рост просроченных долгов: в 1963/64 г. они составляли 22,5%, в 1965/66 г. — 29, в 1966/67 г. — 33% (!) суммы основной задолженности [132, с. 61; 229, с. III]. Кредитная кооперация все больше стала буксовать на месте: при резком увеличении в 60-х годах массы оборотного капитала (с 2,74 млрд. рупий в 1960/61 г. до 6,0 млрд. рупий в 1966/67 г.) удельный вес капитала, действительно поступающего в кредитный оборот, заметно снизился; так, если в 1960/61 г. общая сумма ссуженных средств равнялась 74% оборотного капитала, то в 1966/67 г. — только 60,7% [132, с. 61]. Громадные инъекции государственных средств в деревенскую кооперацию поглощались в широких масштабах сельской элитой и откровенно паразитическими группами сельского общества либо проедались — в той мере, в какой кооперативный кредит попадал в мелкое и мельчайшее производство натурального и полунатурального типа. Это была цена, которую государство вынуждено было платить за свою неэффективную аграрную политику, попустительствующую укреплению сельской элиты и обходящую нужды преобразования мелкого производства. Именно иррациональностью (с точки зрения законов товарного и капиталистического производства) самого экономического материала, на базе которого действует кооперация, и системы существующих в нем отношений объясняется активное нежелание частного крупно-

капиталистического сектора ввязываться в кредитование деревенской кооперации.

Позволим себе здесь одно замечание. Некоторые неудачи кооперативной кредитной политики в деревне современной Бирмы (на которые обращают внимание многие исследователи, в частности А. Ф. Жабреев [см.: 272, гл. III]) находят объяснение, например, в том, что непомерно большая часть государственных средств направлялась на кредитование хозяйств потребительского типа (хотя и эффективных производителей меновых стоимостей). Кредит, предоставлявшийся подобным хозяйствам на индивидуальной основе, в первую очередь увеличивал фонд потребления их владельцев, но не их производственный потенциал.

Суть проблемы состоит, понятно, не в выработке и применении санкций для возвращения кредита (принудительное взыскание долгов), а в постепенном изменении всего комплекса условий, в которых функционирует мелкое производство, прежде всего в развитии условий для внедрения кооперативных форм ведения хозяйства. А это процесс хотя и весьма длительный, но, безусловно, как раз и способствующий формированию обстановки для нормального функционирования кредита. Напротив, несоответствие массы предоставляемого кредита условиям, в которых он может быть производителем потреблен, неизбежно сопряжено с перемещением части потенциального фонда накопления в фонд личного потребления. Существует тенденция рассматривать проедаемую часть кооперативных средств «своеобразными инвестициями в рабочую силу»<sup>7</sup>, но тогда бессмысленно считать кооперацию кредитным учреждением, по самому смыслу своему предполагающим оборот ссуженных денег в качестве капитала (пусть и кооперативного), их возвращение в исходный пункт в увеличенном размере.

В конечном итоге кредитная политика государства в деревне — это лишь один из интегральных элементов его общей аграрной политики, и ее результаты находятся в непосредственной зависимости от избранного генерального подхода к типу и методу преобразования аграрной экономики.

Материалы по Индии позволяют проследить порайонные различия в уровне развития деревенской кооперации (наиболее полно — по данным о первичных кредитных кооперативах). Сведения об этих различиях представлены в табл. 40.

Очевидно, что развитие деревенской кооперации в Индии отличается большой порайонной неравномерностью. В начале второго пятилетия 60-х годов на долю всего трех штатов (Гуджарат, Махараштра, Пенджаб), сосредоточивающих только 16,7% сельского населения, приходилось 43,1% общей массы предоставленного кооперативного кредита. Напротив, в восьми штатах (Андхра Прадеш, Уттар Прадеш, Орисса,

Таблица 40

Уровень развития деревенской кредитной кооперации в различных штатах Индии\*

Штат	Удельный вес суммы предоставленных займов, %			Число членских кооперативов на 100 деревенских дворов в 1966/67 г.	Распределение общей суммы предоставленных займов по их размерам в 1963/64 г., %				
	1957/58 г.	1963/64 г.	1966/67 г.		Средние займы		Крупные займы		
					301—500 рупий	501—1000 рупий	1001—5000 рупий	5001 рупий и более	
Гуджарат	31,6	11,1	13,2	41	20,0	23,2	27,2	22,6	7,0
Махараштра	8,2	19,2	20,9	51	25,5	19,5	20,6	26,2	8,2
Пенджаб	9,0	6,3	9,0**	55	39,5	21,0	39,0	0,5	—
Мадхья Прадеш	9,5	8,4	10,0	33	36,3	23,9	24,3	15,4	0,1
Майсур	7,2	13,9	8,3	66	28,9	36,8	24,4	9,2	0,7
Керала	1,8	5,1	5,5	43	37,1	21,7	21,2	16,1	3,9
Андхра Прадеш	11,9	3,4	3,7	45	49,7	18,1	16,6	15,2	0,4
Уттар Прадеш	11,2	8,5	5,5	33	50,1	20,0	18,3	11,5	0,1
Орисса	1,9	16,2	11,5	40	65,6	24,7	8,4	1,3	—
Раджастхан	2,2	1,7	2,6	41	42,0	29,2	20,7	8,1	—
Западная Бенгалия	2,2	1,7	1,9	32	58,3	30,1	9,4	2,2	—
Бихар	1,1	2,2	2,9	18	62,7	25,7	8,9	2,7	—
Джамму и Кашмир	0,4	1,8	3,4	14	70,6	14,0	3,7	2,2	9,5
Ассам	1,4	0,3	0,2	46	78,4	19,2	2,4	—	—
Индия в целом***	100,0	100,0	100,0	15	100,0	—	—	—	—
	(360 млн. человек)	(2971 млн. человек)	(3654 млн. человек)	38	39,8	24,1	20,2	12,9	3,0

\* Подсчитано по: 102, с. 2; 192, с. 23; 229, с. 84; 132, с. 62.

\*\* Включая штат Хариана, образованный в 1966 г. (2,2%).

\*\*\* Опущены показатели по прочим (мелким) территориям, поэтому сумма показателей в столбцах удельных весов меньше приводимых 100%.

Раджастхан, Западная Бенгалия, Бихар, Джамму и Кашмир, Ассам), где проживает почти три пятых (58,4%) сельского населения, концентрировалось лишь 28,6% общей массы поступивших в кредитный оборот средств. В остальной четверке штатов наблюдалось большее или меньшее соответствие между пропорциями удельного веса их населения и долей кооперативного кредитования (соответствующие показатели для этих штатов, вместе взятых, — 23,7 и 27,5%). Неравномерность распределения кооперативного кредита на общиндийском фоне достаточно ярко отражена в аналитическом показателе — отношении удельных весов заемных сумм и населения.

Обращают на себя внимание и существенные различия в степени охвата сельского населения кредитной кооперацией. Если в группе штатов с наиболее развитой кредитной кооперацией на каждые 100 дворов сельского населения приходилось 41—55 членов кооперативов, то в группе штатов со слабо развитой кооперацией (исключая крайне небольшой по населению штат Джамму и Кашмир) число членов кооперативов колебалось в пределах 14—41 человека на каждую сотню сельских дворов<sup>8</sup>.

Безусловно, возникновение различий в интенсивности темпов развития кооперации уходит в далекое прошлое, когда она только зарождалась (начало XX в.). Эти различия в большой степени определялись различиями в системах землевладения, утвердившихся в разных районах страны. Кооперация значительно раньше стала развиваться в районах райявари, входивших в провинции колониального государства, и княжествах со сходными категориями землевладения. Здесь имелось главное условие для относительно широкого развития кооперации: более или менее прочные владельческие права на землю (основное залоговое имущество) распространялись на крупные группы деревенского населения. Напротив, в заминдарских районах прослойка этого населения была гораздо скуднее. Стартовые различия в условиях развития кооперативов отразились на всем последующем ходе кооперативного движения в Индии, вызвав в конечном итоге резкие порайонные перепады в уровнях массовости этих институтов в 50-х и 60-х годах.

В пореформенный период появляются некоторые новые тенденции в порайонном размещении кооперативного кредита. В некоторых бывших заминдарских районах (по сравнению со многими другими районами) кооперативный кредит стал развиваться более высокими темпами. К ним относятся Бихар, отчасти Орисса, а также Керала, на существенной части территории которой господствовала заминдарская система землевладения. В ряде областей мы наблюдаем определенный спад в развитии кооперации (Майсур и особенно

Андхра Прадеш). В качестве иллюстрации можно привести такой пример: хотя кооперация штата Андхра Прадеш по объему ссуженных в 1966/67 г. средств продолжала значительно превосходить кооперацию Бихара (202 млн. и 124 млн. рупий соответственно), чистый прирост кооперативного кредита с 1957/58 г. в первом штате был меньшим, чем во втором (88 млн. и 113 млн. рупий). Подобные изменения происходят под влиянием многих социально-экономических процессов; среди них можно отметить, в частности, воздействие государственной политики интеграции сельских кооперативов, предполагающей возможность получения кредита под обязательство должника погасить кредит денежными средствами, вырученными от продажи товарного продукта через кооперацию. В результате формируются определенные условия, позволяющие арендаторам пользоваться кооперативным кредитом<sup>9</sup>.

Весьма любопытны данные о распределении кооперативного кредита по его размерам. Они показывают, что в группе штатов с наименее развитой кооперацией весьма большой крен во всей ее деятельности пока, по-видимому, сделан в сторону мелкого и мельчайшего производства (от 50 до 100% кредитных фондов распределяется мелкими суммами — до 300 рупий). Эти же штаты (кроме Андхра Прадеша) отличаются, как увидим ниже (см. § 5 гл. VII), и наибольшей натурализацией сельскохозяйственного производства (товарный выход сельскохозяйственного продукта составляет 15—32%). Иначе говоря, здесь основным базисом функционирования кооперации является мелкое производство натурального и полунатурального типа. Не вызывает сомнения, что сама незрелость товарной экономики основного производящего ядра деревни — крестьянского хозяйства — резко ограничивает возможности в этих штатах для наращивания сил кооперации. Обращает, однако, на себя внимание довольно значительная концентрация предоставляемого кредита в займах более 500 рупий в двух наиболее отсталых и наиболее «натуральных» штатах Индии — Ориссе и Бихаре. В последнем, в частности, удельный вес займов, выданных огромными суммами (более 5 тыс. рупий), является самым высоким в Индии (почти 10%). В этих штатах именно крайне незначительная по удельному весу землевладельческая элита, применяющая докапиталистические методы эксплуатации, овладевает заметной долей кооперативных средств, оттирая от них производительные группы населения. То же самое можно сказать и о штате с относительно развитой кооперацией — Мадхья Прадеш, также отличающемся чрезмерной натурализацией аграрной экономики и занимающем одно из последних мест в Индии по степени благосостояния основной массы производящих продукт хозяйств.

В штатах с наиболее развитой кооперацией ее связь с укладами товаропроизводителей (мелкое товарное производство, более или менее сложившееся капиталистическое хозяйство) прослеживается отчетливее (особенно в Пенджабе). Вместе с тем в Махараштре, штате весьма умеренного развития, где состоятельная, а тем более богатая прослойка сравнительно немногочисленна (см. § 5 гл. VII), высокая концентрация предоставленного кредита в крупных займах указывает на чрезмерно большую степень захвата кооперативных средств землевладельческой элитой, деревенскими ростовщиками (подобных явлений на примере именно Махараштры касается в своих работах, в частности, Д. Р. Гадгил). Аналогичная тенденция, хотя, возможно, и в меньшей степени (т. е. относительно больше кредита достается крестьянам-товаропроизводителям), характерна и для Гуджарата.

Из прочей группы штатов наибольшего внимания заслуживает Керала с ее громадным преобладанием мелкого и мельчайшего производства, широко втянутого в систему товарно-денежных отношений. В этом штате удельный вес дворов, получающих валовой доход от ведения земледельческого хозяйства в размере 3 тыс. рупий и более, если исключить Ориссу и Джамму и Кашмир, — самый низкий в Индии — 2,6% (см. § 5 гл. VII), но концентрация кооперативного кредита в крупных займах (более 1 тыс. рупий) — одна из самых высоких (около 16%); с учетом займов от 500 до 1 тыс. рупий уровень концентрации крупного кредита поднимается до 32%. Если принять во внимание резко усилившийся в Керале за последние годы приток свободного капитала в кооперацию (главным образом рентные и торгово-ростовщические накопления), то, по-видимому, более ясным станет общий облик развития кооперации в штате: последняя все более превращается в инструмент кредитования немногочисленных элитных групп деревни за счет интересов основной массы товаропроизводителей. Или, если сказать иначе, наибольшей массой выгод, вытекающих из быстрых темпов роста кооперации в Керале, как, впрочем, в Ориссе и Бихаре (см. табл. 40), пользуются прежде всего узкие прослойки сельской элиты, перестраивающей свои «боевые порядки» и активно вторгающейся в сферу кооперации.

Сопоставление конкретных ситуаций в аграрных секторах различных штатов, находящихся на разных уровнях экономического развития, позволяет выявить основные стадии эволюции деревенской кооперации. На первоначальных стадиях основным контрагентом кооперации является натуральная или полунатуральная крестьянская экономика со всей совокупностью характерных для нее типов отношений. Объективные возможности для поступательного роста кооперации на подобном базисе весьма невелики. Использование коопера-

тивного капитала в целях, не связанных с производством (перемещение капитала в фонд потребления; его применение в качестве инструмента эксплуатации производителя докапиталистическими методами), здесь имеет наиболее прочные основания.

Лишь с относительно широким формированием уклада мелких товаропроизводителей и вырастающего на его основе капиталистического уклада вызревает массовая база для распространения и развития кооперативных форм капитала. Смещение контрагента кооперации с натуральной по преимуществу экономики на уклады, процесс воспроизводства в которых базируется на товарных отношениях, наполняет саму кооперацию новым содержанием: кооперативный капитал постепенно все более начинает функционировать как капитал, возрастание которого обеспечивается формированием соответствующего этому капиталу облика заемщика.

Ирония индийской действительности состоит, однако, в том, что, чем интенсивнее растет товарное производство, формируются товаропроизводители и, как правило, развивается кооперативная форма капитала, тем сильнее давление, которое оказывают на кооперативные организации и ее денежные средства верхушечные группы эксплуататоров, воплощающие процесс первоначального накопления капитала. Иначе говоря, развитие кооперации на более зрелой стадии экономической эволюции сопровождается углублением классовых антагонизмов в ее рамках. Эти антагонизмы развиваются не просто и не столько на почве товарного производства (отношение мелкий товаропроизводитель — крупный товаропроизводитель). Они ныне в наибольшей степени сфокусированы в препятствиях, тормозящих и искажающих нормальный процесс роста товарного производства (отношение товаропроизводитель — эксплуататор, выполняющий функцию первоначального накопления). В конкретно-исторических условиях современной индийской деревни развитие этих антагонизмов, катализатором которых становится кооперация, есть особое (в специфической сфере) проявление борьбы двух тенденций капиталистического развития.

## *2. Распределение средств производства современного типа*

Возникающие в рамках государственной социально-экономической политики новые деревенские учреждения приобретают все более важное значение как инструмент модернизации технической базы сельскохозяйственного производства. Если развитие кооперативных форм кредита и сбыта продукции в идеале преследует цель сохранить для сектора земледельче-

ских хозяйств определенную часть создаваемых в нем стоимостей, обычно отчуждаемую докапиталистическими слоями общества, то организация системы поставок и распределения в деревне средств производства современного типа призвана в конечном счете обеспечить принципиально новые условия для осуществления процесса воспроизводства в сельском хозяйстве, переводя его на рельсы, типичные для технически развитого общества. В Индии на эту вторую, не менее важную функцию новых деревенских учреждений большой упор стал делаться в период осуществления второго пятилетнего плана и особенно в 60-х годах.

Проблема материализации денежных доходов в современных средствах производства имеет два аспекта. С одной стороны, формирующиеся товаропроизводители, стремящиеся к максимальному снижению издержек производства, кровно заинтересованы в том, чтобы вещественные элементы капитала могли приобретаться ими по экономически целесообразным, доступным ценам. С другой стороны, в среде самих товаропроизводителей, между их различными слоями, вследствие нехватки средств производства современного типа развертывается борьба за преимущественное обладание имеющейся массой их. Этот второй аспект проблемы определяется специфическими условиями слабо развитой экономики, когда первое подразделение общественного производства еще не достигло той стадии развития, чтобы удовлетворить складывающийся платежеспособный спрос на его продукцию даже несмотря на то, что последний отличается весьма незначительными абсолютными размерами. Например, по оценке Министерства продовольствия и сельского хозяйства Индии, в 1960/61 г. платежеспособный спрос на сульфат аммония — основной вид минеральных удобрений, потребляемых в стране, — составлял только 2,3 млн. т; однако индийское сельское хозяйство получило за счет национального производства и импорта лишь 0,98 млн. т таких удобрений [см.: 390, 28.X.1961, с. 1654]. В конце периода выполнения третьего пятилетнего плана (1965/66 г.) соотношение между потребностями (платежеспособный спрос) и действительным потреблением минеральных удобрений выглядело следующим образом (в тыс. т действующего вещества) [115, с. 26]:

	N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O	Всего
Потребности . . . . .	1000	400	200	1600
Потребление . . . . .	583	134	90	807

Иначе говоря, даже в середине 60-х годов Индия могла удовлетворить за счет собственного производства и импорта лишь половину платежеспособного спроса на минеральные удобрения.

Противоречия на почве распределения средств производства проявляются тем отчетливее, чем более интенсивным становится процесс формирования товаропроизводителей, лишенных по ряду причин возможности овеществлять свои денежные накопления в материальных элементах капитала современного типа. В формирующемся капиталистическом укладе подобные затруднения испытывают в наибольшей степени представители капитализма, развивающегося «снизу».

Первостепенная роль в распределении современных средств производства в деревне принадлежала вначале органам «общинного развития»; впоследствии, с 60-х годов, значительную часть их функций в этой области взяла на себя кооперация.

Как и некоторые другие учреждения, создаваемые в рамках аграрной политики, организации «общинного развития» обладают определенными демократическими потенциями, однако в конкретной обстановке современной Индии преобладающее влияние на характер их деятельности зачастую оказывают очень узкие, наиболее богатые капитализирующиеся группы сельского общества, прочно удерживающие командные позиции в социально-экономической и политической жизни деревни.

К концу второй пятилетки государственные сельскохозяйственные органы во многих случаях вообще могли осуществлять программы развития деревни лишь при опоре на влиятельных представителей «сельской знати». «Служба национального развития, а еще больше „общинное движение“ и кооперация... — отмечал один из исследователей аграрного вопроса в Индии, касаясь деревни конца 50-х годов, — отчаянно нуждаются в поддержке „местных вождей“». По его оценке, «главным достижением» выполнения программ развития являлся «пышный расцвет сельских магнатов» [385, с. 163]. Имто зачастую и удавалось руководить распределением притекающих в деревню материальных средств, и ясно, что здесь они учитывали в первую очередь свои собственные интересы.

То же самое наблюдалось и в 60-х годах. Например, проведенное в штате Андхра Прадеш в 1963 г. обследование деятельности сельских учреждений, созданных в рамках аграрной политики, показало, что «основную массу имеющихся ресурсов в виде улучшенных семян, минеральных удобрений и кредита могут присваивать себе более богатые землевладельцы, в то время как интересы более нуждающихся людей игнорируются» [399, 12.IX.1963]. Как и в сфере кооперации, специфическое взаимодействие звеньев кастовой иерархии сельского общества, «выталкивающее» к материальным ресурсам «естественных лидеров» деревни, стало неотъемлемой

чертой функционирования организаций «общинного развития»<sup>10</sup>.

Но нужно вместе с тем отметить, что развивавшаяся встречная тенденция, именно тенденция к бюрократизации сельских институтов, включая и органы «общинного развития», вносила «новый» элемент в систему распределения материальных ресурсов, поступающих в деревню. И этот элемент действовал вразрез не только с интересами основной массы сельских товаропроизводителей, но иногда и с интересами некоторых групп относительно крупных предпринимателей, в том числе принадлежащих к сельской элите<sup>11</sup>. Процесс бюрократизации в значительной степени снижает эффективность органов «общинного развития» как инструмента осуществления планов в сфере сельского хозяйства. Уже в начале 60-х годов он, видимо, зашел достаточно далеко, вызвав жесткую критику даже со стороны авторитетных представителей центрального правительства и Плановой комиссии<sup>12</sup>.

С 60-х годов возрастающую роль в обеспечении деревни некоторыми важнейшими средствами производства начинает играть, как отмечалось ранее, кооперация. Например, в 1958/59 г. кооперативы распределили в деревне минеральных и органических удобрений на сумму всего 54,3 млн. рупий [106, с. 35], что составляло не более одной восьмой общей стоимости всех проданных в деревне в том же году минеральных удобрений. В 1966/67 г., когда кооперация продала в деревне минеральных удобрений на сумму 1,2 млрд. рупий (в 1965/66 г. — на 801 млн. рупий, или 75% общей массы минеральных удобрений), она заняла фактически господствующие позиции как поставщик для сельского хозяйства этих важных средств производства [132, с. 64; 114, с. 13]. Комитет по минеральным удобрениям отмечал: «В настоящее время в стране существует такая система распределения азотных удобрений, в которой кооперативы не только преобладают, но, по существу, играют роль монополии во многих штатах» [194, с. 49]<sup>13</sup>. Более того, с конца 1967 г., когда частнохозяйственный сектор, производящий минеральные удобрения, получил возможность выбрасывать на свободный рынок 50% своей продукции (вместо прежних 30%), кооперация была наделена преимущественным правом осуществлять закупки этой свободной квоты [132, с. 28].

Постепенно деятельность кооперации стала распространяться и на другие области поставок сельскохозяйственных средств производства — сортовые семена (в 1966/67 г. — 228 млн. рупий), сельскохозяйственный инвентарь (44 млн. рупий) и т. д. Всего на поставки средств производства через кооперацию приходилось около 6% всех затрат на средства производства, осуществленных сельским хозяйством

Индии в 1965/66 г. [подсчитано по: 132, с. 64; 114, с. 13]. Имеются данные, позволяющие считать, что к началу 70-х годов эта доля заметно увеличилась.

Таким образом, кооперация постепенно становится активным фактором воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве Индии. Кто же получает наибольшие выгоды от этого?

Характер распределения средств производства через кооперацию, как и ее финансовых ресурсов, зависит прежде всего от конкретного соотношения классовых сил в деревне. Факты свидетельствуют, что преимуществом в получении средств производства, распространяемых кооперацией, зачастую обладает узкая группа крупных землевладельцев (а нередко и купцов). Эта группа в значительной степени сокращает для основных масс крестьян-товаропроизводителей, включая и многие предпринимательские слои, возможности приобретения через кооперацию средств производства современного типа. Министерство продовольствия и сельского хозяйства сообщало, например: «В некоторых штатах кооперативы в своем стремлении во что бы то ни стало выполнить задания прибегают при распределении минеральных удобрений к помощи зажиточных земледельцев, распределяя среди них удобрения вне всякого соответствия с размерами обрабатываемой ими площади» [132, с. 15]. В таких условиях наделение кооперации функциями снабжения деревни средствами производства весьма повышает значимость самой кооперации как объекта классовой борьбы в деревенском обществе.

На масштабы потребления средств производства современного типа большое влияние оказывают стоимостные факторы.

Во многих развивающихся странах те элементы постоянного капитала, которые производятся для сельского хозяйства развитым промышленным сектором города, обычно реализуются в деревне по чрезмерно высоким ценам. Если сопоставить положение в развивающихся и капиталистически развитых странах, то контраст в конечных ценах (т. е. ценах на аналогичные средства производства, по которым их покупает производитель) будет тем более разителен, что в первой группе стран продавцу противостоит, как правило, гораздо более мелкое хозяйство, отличающееся во много раз меньшей производительной силой труда, чем во второй группе стран.

Если взять, например, минеральные удобрения, то в 1964/65 г., по данным ФАО, сельские производители в разных странах выплачивали за каждую тонну их в расчете на действующее вещество следующие суммы (в рупиях) [127, с. 294]:

	Сульфат аммония	Суперфосфат
Индия . . . . .	1747	1471
Филиппины . . . . .	1704	1304
Египет . . . . .	1490	—
США . . . . .	1323	1061
ФРГ . . . . .	1247	1228
Франция . . . . .	1214	600
Англия . . . . .	776	633

Это означает, что в развивающихся странах происходит неоплачиваемое перекачивание стоимостей, создаваемых в сельском хозяйстве, в государственный сектор или в карманы крупного капитала — местного либо иностранного.

Реализация в индийской деревне продукции первого подразделения по чрезмерно высоким ценам уже сама по себе дает значительный толчок развитию противоречий между представителями различных групп капитала: крупного городского (в частности, монополистического местного или иностранного), с одной стороны, и относительно мелкого деревенского — с другой. То обстоятельство, что в иных случаях в систему распределения современных средств производства все активнее пытается внедриться паразитически-спекулятивный капитал, делает данные противоречия еще более острыми. По сведениям упоминавшегося представителя зажиточных слоев сельских хозяев Индии, «торговцы и посредники, объявляя себя земледельцами, часто скупают минеральные удобрения. Затем они доставляют их на грузовиках в районы дефицита и перепродают подлинным земледельцам со значительной прибылью» [405, 9.I.1964]. В результате в цене, по которой приобретает средства производства производитель, образуется солидная дополнительная, теперь уже спекулятивная, надбавка, что влечет за собой дальнейшее повышение издержек производства и соответственно замедление процесса капиталонакопления, создание трудностей в осуществлении расширенного воспроизводства на новом технологическом базисе.

К середине 60-х годов спекулятивные операции с удобрениями получили в Индии, по-видимому, уже широкий размах, так что Комитет по минеральным удобрениям счел необходимым скромно заметить: «Даже при наличии конкурентных рынков... вследствие непредвиденных затруднений в некоторых местностях может образоваться временная нехватка удобрений. В результате в той или иной местности может возникнуть рост конечной цены на удобрения» [194, с. 30].

Здесь важно подчеркнуть, что прибыль изымается спекулятивным капиталом через механизм рынка не только у относительно мелких товаропроизводителей (из крестьян), но

нередко у тех землевладельцев из сельской элиты, которые уже в большой степени представляют производительный капитал. Заинтересованные в сокращении издержек производства, присвоении наивысших прибылей, все эти предпринимательские группы сталкиваются с паразитически-спекулятивным капиталом. Но это означает, что сам процесс поляризации классовых интересов как в индийском обществе в целом, так и в деревенском в частности идет в очень обширной сфере, хотя, понятно, глубина и интенсивность его на различных участках неодинаковы.

Крайняя неравномерность распределения притекающих в деревню современных средств производства имеет далеко идущие социально-экономические последствия для сельского хозяйства, для дальнейшего развития его укладов.

Конечно, рост использования средств производства современного типа, особенно интенсивно происходящий с 60-х годов, по существу, еще мало затронул формирующихся сельскохозяйственных предпринимателей, взятых в целом, в совокупности всех их слоев и групп. Например, исходя из официальных данных, можно установить, что в группе хозяйств со значительным по индийским стандартам земледелием (20 акров и более), которые в 1961 г. составляли 6,9% всех земледельческих хозяйств, лишь не более 2% используемых при обработке земли мощностей (рабочий скот и тракторы) приходилось в 1966 г. на тракторную тягу (при допущении, что все тракторы сосредоточивались в данной категории хозяйств); соответствующий показатель для всего сельского хозяйства Индии был равен 0,76% [см.: 225а, с. 94]. Если далее допустить, что все минеральные удобрения в сельском хозяйстве страны потреблялись в середине 60-х годов только данной группой хозяйств (на рубеже 50—60-х годов, как мы видели в § 4 гл. I, этого отнюдь не было), то получится, что в среднем каждое хозяйство размером 20 акров и более использовало, например, в 1965/66 г. только 6,5 кг минеральных удобрений (в действующем веществе) на акр хозяйственной площади (или 16,3 кг/га) [подсчитано по: 127, с. 101; 178, с. 20].

Однако главное заключается в том, что современные технические средства в пределах самого формирующегося капиталистического уклада распределены весьма неравномерно. Значительная их часть (особенно те, для внедрения которых в производство требуются относительно крупные капиталовложения, т. е. машины и механизмы, минеральные удобрения и т. п.) сосредоточена в руках капитализирующихся крупных землевладельцев. Именно эти узкие группы земельных собственников, могущественных и наиболее влиятельных в деревне, как об этом свидетельствуют многочисленные данные, в конечном итоге захватывают непропор-

ционально большую часть поступающих на внутренний рынок минеральных удобрений, спрос на которые до начала 70-х годов значительно превышал их предложение. Вряд ли нужно говорить о том, что они концентрируют преобладающую долю тракторного парка, находящегося в частном владении<sup>14</sup>. Во многом капитализацией этих групп землевладельцев объясняется рост применения в деревне капиталоемкого механического оборудования для орошения. Иначе говоря, формирование отдельных групп предпринимателей из среды сельской элиты происходит не просто на основе изменения социальных отношений на принадлежащей им земле (замена арендатора сельскохозяйственным рабочим), но одновременно и на основе повышения общего агротехнического уровня их хозяйств.

Все это означает, что в недрах капиталистического уклада в сельском хозяйстве Индии среди бесчисленного множества натуральных, мелкотоварных и мелкокапиталистических хозяйств, функционирующих в основном на прежней технической базе, постепенно складываются хозяйства, которые воплощают тенденцию перехода отдельных секторов сельскохозяйственного производства на мануфактурную (иногда сразу даже машинную) стадию развития с характерным для этой стадии уровнем производительной силы труда. Сельское хозяйство Индии, следовательно, вступает ныне на тот этап эволюции, который намного раньше прошли многие отрасли индийской промышленности.

Важно, естественно, обратить внимание на социальные сдвиги внутри формирующегося слоя сельских предпринимателей под влиянием технического прогресса.

Ведущая роль в преобразовании технической базы сельского хозяйства принадлежит относительно узкой группе крупных капитализирующихся землевладельцев, выходящих из сельской элиты. Рост их технической зрелости — по преимуществу результат капитализации доходов, полученных по каналам первоначального накопления капитала. Именно наличие этих доходов и определило (если использовать здесь терминологию ООН) «пуск в ход» [35а, с. 19] капиталистических хозяйств таких землевладельцев, причем на постепенно повышающемся агротехническом уровне.

Иначе обстоит дело в среде мелких товаропроизводителей и формирующихся из них мельчайших предпринимателей. Во-первых, им вообще крайне трудно взять высокий «инвестиционный барьер», возникающий на пути перехода к капиталоемкому земледелию; во-вторых, потенциальный фонд их накопления в значительной части изымается группами, представляющими старые аграрные структуры (через рынок, аренду земли, платежи по ростовщическому кредиту и т. д.); в-третьих, мелкие предприниматели, оттесняемые

с рынка средств производства современного типа, располагают обычно значительно меньшими возможностями обновлять техническую базу своих хозяйств.

Все это приводит к тому, что постепенно усиливается отрыв технически зрелого, относительно крупного предпринимателя, выходящего из полуфеодалных групп сельской элиты, от технически отсталого, «первобытного» мелкого предпринимателя, формирующегося из непосредственного производителя. Они постепенно начинают противостоять друг другу не только (а иногда уже и не столько) как социальные типы, различные по генезису, доминирующей форме использования своей собственности, месту, занимаемому в общественно-политической структуре, но и как экономические типы товарного производства: крупный (однако только по деревенским стандартам) капиталист — мелкий капиталист (или мелкий товаропроизводитель). В основе этого намечающегося противостояния нового вида лежит действие закона стоимости, разрыв в уровнях производительной силы труда в обоих типах хозяйств.

Таким образом, сам процесс технического перевооружения сельского хозяйства, несмотря на то что он пока делает лишь первые шаги, вносит новый элемент в структуру предпринимательских слоев деревни, способствуя разделению этих слоев по одному из существенных экономических признаков — различию в уровнях производительной силы труда (хотя последствия этого различия, т. е. конкуренция, выбивание мелкого товарного производства и т. д., из-за крайней незначительности производственного потенциала хозяйств с более высоким уровнем органического строения капитала еще не могли оказать заметного влияния на деревню). Результатом экономического процесса в Индии, вызываемого неравномерным обеспечением разных групп сельскохозяйственных производителей современными средствами производства, является, следовательно, то, что в самом ходе формирования капиталистического уклада все более отчетливо намечается тенденция расщепления его на два подразделения, из которых одно начинает постепенно тяготеть к современным, технически более зрелым формам национального капиталистического производства (вершина его представлена крупнокапиталистическим звеном городского капитализма), а другое еще не отпочковалось полностью от мелкотоварного уклада, пребывая в основном в рамках традиционной агрокультуры (исключая, однако, отдельные относительно быстро развивающиеся в ходе «зеленой революции» районы).

Аналогичные процессы протекают и в других странах Азии. Различия между ними в этом отношении состоят разве только в том, что поляризация экономических типов, связанных с развитием товарного производства (мелкий товаро-



производитель— мелкий предприниматель или капиталист— крупный капиталист), по основному показателю— уровню производительной силы труда— находится на неодинаковых стадиях. Например, в Турции, где массовое формирование капиталистического уклада началось значительно раньше, чем в Индии, и где последний характеризуется гораздо более высокой технической зрелостью, эта поляризация более глубока.

Действительно, при сравнении показателей по уровню производительности труда в Турции обнаруживается значительно больший отрыв крупных предпринимателей (в основном формирующихся из представителей помещичьего класса) от мелких предпринимателей (крестьянская буржуазия) и особенно от непосредственных производителей. Так, в Центральной Анатолии, среднеразвитом районе страны, благодаря более широкому применению технических средств крупные предприниматели во второй половине 50-х годов затрачивали на единицу площади в 2 раза меньше живого труда, чем мелкие предприниматели, и в 3 раза меньше, чем непосредственные производители (табл. 41). А, например,

Таблица 41

Соотношения затрат труда в различных группах хозяйств в Центральной Анатолии (Турция), 50-е годы\*

Хозяева	Средняя обрабатываемая площадь на хозяйство, га	Расходы на машины и сельскохозяйственный инвентарь. лиры на га	Затраты живого труда	
			человеко-дни/га	индекс
Непосредственные производители . . . . .	9,0	74,0	67	100
Крестьянская буржуазия . . . . .	31,5	104,8	43	64
Крупные предприниматели . . . . .	108,6	121,2	21	31

\* Составлено по: 314, с. 214.

в наиболее развитых сельскохозяйственных районах Индии— Видарбхе, Пенджабе, орошаемых округах Западного Уттар Прадеша,— где сформировались мощные (по индийским стандартам) группы предпринимателей, этот разрыв был выражен в те же годы гораздо меньшей величиной (табл. 42). Конечно, в тот период, к которому относятся приведенные данные, крупные хозяйства практически еще не встали на путь повышения органического строения капитала. Некоторое превышение производительности труда над производительностью труда в хозяйствах мелких производителей достигалось у них почти исключительно за счет более

Таблица 42

Производительность труда в различных группах земледельческих хозяйств в трех районах Индии\*

Видарбха (1956/57 г.)		Западный Уттар Прадеш (1954/55—1956/57 гг.)			Пенджаб (1954/55—1956/57 гг.)				
Группа хозяйств по размерам площади, га	Затраты живого труда**, человеко-дни/га	Выход валового продукта, рупии/час	Орошаемая пшеница		Сахарный тростник		Группа хозяйств по размерам площади, га	Затраты живого труда**, человеко-дни/га	Выход валового продукта, рупии/час
			Затраты живого труда**, человеко-дни/га	Выход продукта, кг/час	Затраты живого труда**, человеко-дни/га	Выход продукта, кг/час			
Менее 2	100,5	0,51	82,5	1,84	177,5	27,6	Менее 2	59,5	1,05
2—4	76,5	0,54	97,5	1,57	212,5	17,7	2—4	57,3	1,01
4—6	71,0	0,59	77,5	1,88	185,0	20,8	4—8	55,0	0,98
6—8	72,7	0,50	75,0	1,88	192,5	19,7	8—20	49,0	0,98
8—12	60,4	0,63	75,0	1,62	180,0	20,3	20 и более	41,8	1,07
12—16	65,6	0,57	80,0	1,67	192,5	20,8	Всего...	51,5	0,99
16—20	79,6	0,44	75,0	1,69	182,5	22,1			
20 и более	64,6	0,61	67,5	1,86	147,5	26,2			
Всего...	66,8	0,57	80,0	1,66	182,5	21,2			

\* Подсчитано и составлено по: 232, с. 30, 31, 44; 239, с. 100, 105, 120, 124; 235, с. 46, 55.

\*\* Принят 8-часовой рабочий день.

рационального использования ресурсов, но на старой технической основе. Поэтому сама глубина разрыва по уровню производительной силы труда неизбежно имела жесткий предел. И в этом смысле крупные хозяйства, по существу, тяготеют к мелкому производству.

Поляризация различных групп товаропроизводителей по указанному основному экономическому параметру могла развиваться лишь в ходе модернизации всей технической базы в верхнем слое хозяев. Последний же процесс, как отмечалось ранее, стал происходить в Индии фактически лишь с 60-х годов. Но, учитывая крайнюю малочисленность капитализирующейся деревенской верхушки, которая захватывает значительную часть современных технических средств, а также незначительность общего притока этих средств в сельское хозяйство, можно прийти к выводу, что массового отрыва предпринимательских верхов индийской деревни (т. е. исключая узкие элитные группы) от малопроизводительных укладов (по уровню производительной силы труда) все еще не произошло. Только этим можно объяснить, что даже в довольно ограниченном ареале сложившегося товарного производства в сельском хозяйстве Индии мы практически не наблюдали до конца 60-х годов тенденций, порождаемых законом преимущества крупного национального сельскохозяйственного производства перед мелким. Общественную стоимость продукта определяли затраты труда, характерные для малопроизводительных укладов (хозяйство непосредственного производителя и весьма мало отличающееся от него по уровню производительности труда мелкокапиталистическое производство). Лишь в самое последнее время под влиянием «зеленой революции» в сельском хозяйстве Индии стали обнаруживаться признаки проявления данного закона<sup>15</sup>.

Разделение укладов, основывающихся на товарном производстве, по уровню производительной силы труда наблюдается и в Пакистане. Современная стадия этого разделения и его характерные черты аналогичны индийским (процесс проходит начальные этапы; не относительно массовый слой, а крайне узкий верхушечный отряд предпринимателей вырывается вперед на путь интенсивного повышения органического строения капитала). В одной из работ по аграрной экономике Пакистана отмечается: «В существующей социально-экономической обстановке технологические нововведения, уже осуществленные на более крупных фермах в Западном Пакистане, недостижимы в многочисленных более мелких хозяйствах. Именно только крупные фермеры пользуются основным вниманием (со стороны властей.— В. Р.) и получают преобладающую массу выгод» [358, с. 37]. По данным сельскохозяйственной переписи 1960 г., 14 тыс. круп-

ных хозяйств в тогдашнем Западном Пакистане (с хозяйственной площадью 150 акров и более), или менее 0,3% общего числа хозяйств, сосредоточивали 10% всей хозяйственной и 5% обрабатываемой площади провинции. В среднем на каждое такое хозяйство приходилось соответственно 350 акров хозяйственной и 121 акр обрабатываемой площади [181, с. 64]. Владельцы подобных хозяйств, почти исключительно выходцы из наиболее богатых групп помещичьего класса, широко опирались в модернизации своей технической базы на обильную финансовую поддержку государства. Только на период третьего пятилетнего плана (1965—1970) государство выделило из средств своего бюджета в форме безвозмездных субсидий для покрытия разницы между рыночной ценой минеральных удобрений и ценой, по которой они распределяются в деревне (соотношение 1:1/2), огромную сумму — около 1 млрд. рупий; еще 0,5 млрд. было выделено для субсидирования продажи тракторов и других вещественных элементов производства ниже рыночных цен. «Весь сельский доход, порожденный сельскохозяйственными субсидиями и капиталовложениями, был присвоен небольшим числом крупных помещиков» [358, с. 36]. (Как здесь не вспомнить замечание Ф. Энгельса о том, какую огромную роль обильная государственная помощь, «со времени Фридриха II» входившая, «как правило, в каждый нормальный юнкерский бюджет», играла в поддержке прусских юнкеров, господство которых даже в конце XIX в. держалось «лишь благодаря санкционированному законодательством и обычаем фактически полукрепостным порядкам...!» [10, с. 524].

Хотя исследований, объясняющих причины резкого повышения темпов экономического роста Пакистана в 60-х годах (до 5% по показателям валового национального продукта) после длительного стагнационного периода, падающего на 50-е годы, пока не имеется, однако с большой долей уверенности можно предположить, что в сфере сельского хозяйства повышение темпов развития в 60-х годах было вызвано не в последнюю очередь модернизацией технической базы производства в хозяйствах крупных помещиков.

Эволюция аграрной экономики независимой Индии была такова, что огромное по численности занятого населения мелкое производство не смогло воспользоваться плодами государственных капиталовложений, вливаемых в сельское хозяйство; воспроизводственный процесс в мелком производстве оказался «замороженным» на старом техническом базисе. Рамки новых общественных учреждений, образуемых в деревне социально-экономической политикой государства, оказались слишком узки, чтобы вместить интересы этого производства. Официально рекламируемые как инструмент

развития всего сельского хозяйства, в существующей социальной обстановке данные учреждения превратились в инструмент защиты и обслуживания интересов относительно небольшой части сельского общества, в том числе его непродуцируемых, паразитических прослоек. Иначе говоря, громадные подразделения непосредственных производителей были исключены из сферы влияния тех факторов, которые двигают экономический прогресс.

В связи с диспропорциями экономического развития, вызванными отставанием сельского хозяйства (преодолеть которое развивающееся производство узкой верхней группы деревни не могло) и особенно болезненно проявившимися в первой половине 60-х годов (нехватка продовольственных ресурсов [подробнее см.: 333] и сельскохозяйственного технического сырья), на передний план экономической жизни страны вновь выдвинулась в качестве неотложной проблема стимулирования развития мелкого производства.

Само собой разумеется, что предпосылкой сдвига в данной области является осуществление более широкого комплекса земельных преобразований, чем тот, который был проведен до сих пор. Плановая комиссия Индии в отчете о земельных реформах специально подчеркивала: «Задержка в проведении земельной реформы может... создать помехи на пути осуществления программ развития производства... Если реформа не будет быстро проведена, выгоды от крупных капиталовложений в сельское хозяйство, намечаемых на период выполнения четвертого пятилетнего плана (1969/70—1974/75 гг.— В. Р.) по линии государственного сектора, не достанутся бедным слоям населения» [147, с. 18].

Другим, не менее важным условием, диктуемым необходимостью ускорения темпов роста сельского хозяйства, является открытие основным массам производителей реального доступа к средствам производства современного типа, «дешевому» кредиту, сбыту с минимальными издержками и т. д. Созданный Резервным банком по инициативе правительства Всеиндийский комитет по проблемам сельского кредита следующим образом оценивал в 1969 г. положение основных масс производителей: «Существует значительный сектор земледельцев, имеющих небольшие участки земли, который не в состоянии пожать блага новой сельскохозяйственной стратегии<sup>16</sup> из-за нехватки вещественных элементов производства и кредита. Если, однако, они будут обеспечены всем этим, они смогут осуществить переход со стадии потребительского сельского хозяйства на стадию коммерческого производства» [403, 1969, № 2, с. 216]. Хотя последнее заключение комитета звучит слишком оптимистично, оно, однако, в большой мере основывается на учете реальной обстановки: как мы видели, сцепления натуральных отношений в ряде сек-

торов аграрной экономики, по существу, поддерживаются искусственно, и развитие межсекторного обмена на приемлемых для производителя условиях может быстро в корне подорвать натуральный характер связей в достаточно крупных подразделениях мелкого производства.

Разумеется, правящие круги Индии волнует не только сама по себе проблема повышения темпов экономического роста, но и в еще большей степени нарастающая угроза социальных потрясений, вызванная массовым пауперизмом, насыщающим натуральные и полунатуральные сектора аграрной экономики. Тот же комитет предупреждает: «Забвение интересов этих секторов не только затрагивает производство, но может иметь также далеко идущие социально-экономические последствия» [403, 1969, № 2, с. 216].

Комплекс мер, рекомендуемых Всеиндийским комитетом по проблемам сельского кредита, достаточно интересен именно тем, что он позволяет проследить намечающийся новый аспект в аграрной политике. Предлагается создать общенациональное Агентство развития мелких ферм, которое охватит первоначально 30 округов (примерно десятую часть всех округов Индии) в различных штатах. Основной функцией агентства должно стать «выявление нужд мелких, но потенциально жизнеспособных фермеров соответствующего района и оказание помощи в обеспечении их вещественными элементами производства, услугами и кредитом». При этом всю систему данного обеспечения предполагается возложить на «существующие институты — государственные, кооперативные и частные, а также на местные власти, такие, как „зила паришад“». Единственное, в чем агентство выступит самостоятельно, это предоставление гарантий (за счет собственных фондов) кредитным учреждениям, которые возьмутся кредитовать «мелких, но жизнеспособных» производителей. Но, пожалуй, наиболее любопытная деталь состоит в том, что окружные отделения Агентства развития мелких ферм в своей деятельности будут направляться местными комитетами, состоящими все из тех же чиновников департаментов развития, представителей местных (окружных) кооперативов и организаций «царства панчайтов» [см.: 403, 1969, № 2, с. 216].

Социальный смысл намечаемой новой политики очевиден: она преследует цель ускорить раздробление «первозданной» экономики, вырвать из нее новые «куски», «перемолов» их в производства товарного типа. Иначе говоря, она призвана дать дальнейший толчок процессу трансформации мелкого производства. В какой степени может быть достигнута данная цель, зависит от того, насколько удастся избежать извращения этой политики бюрократическим аппаратом и элитными группами.

## ГЛАВА VII

### УСЛОВИЯ ЭВОЛЮЦИИ МЕЛКОГО ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ И КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ

Важнейшая составная часть проблемы двух тенденций капиталистического развития — комплекс общих социально-экономических условий, в которых мелкое товарное производство эволюционирует в предпринимательское и капиталистическое.

В пореформенную эпоху вопрос об этих условиях становится в Индии все более острым: с одной стороны, постепенно развивается само товарное производство, разлагая старые типы отношений; с другой — благодаря перераспределению части земельной собственности, ранее принадлежавшей крупным феодальным землевладельцам, в пользу крестьянства укрепляются отдельные подразделения мелкого производства. По данным Плановой комиссии Индии, около 3 млн. арендаторов (в том числе издольщики в штатах, где издольная аренда признана юридической формой землепользования) приобрели в собственность свыше 7 млн. акров земли, что составляет немногим более 2% обрабатываемой площади страны [147, с. 16]. В среднем каждый из них получил менее 2,5 акра земли, т. е. участок, как правило не обеспечивающий минимальный фонд необходимых средств существования для семьи производителя. Сельскохозяйственные безземельные рабочие получили (и захватили) к концу 60-х годов 10 млн. акров доступных для возделывания пустошей [397, т. VIII, 1969, № 14, с. 31]. Данное перераспределение земли в какой-то степени компенсировало потери мелкой собственности в результате продолжающегося процесса ее экспроприации. Определенный вклад в укрепление позиций мелкого производства внесла реформа системы замindari. В результате устранения иерархии феодальных посредников в прямые отношения с государством было приведено около 20 млн. земледержателей — «защищенных» арен-

даторов [147, с. 16], подавляющее большинство которых состоит из трудящихся крестьян.

Известное расширение сферы мелкого производства, располагающего своими собственными факторами труда, в том числе основным (в сельском хозяйстве Индии) — землей, происходит в обстановке, когда классовые прослойки, представляющие промежуточные аграрные структуры, капитализм консервативного типа, удерживают в своих руках командные звенья (как унаследованные от уходящего способа производства, так и формирующиеся новые) деревенского экономического организма. Эти классовые прослойки препятствуют росту общественного разделения труда, задерживают развитие товарного хозяйства, в конечном итоге деформируют весь процесс общественно-экономической эволюции деревни, сводя его (в большей или меньшей степени по различным районам) к худшим социальным формам. В результате чрезмерное развитие получают процессы пауперизации деревенского населения, низведения крестьянского хозяйства до такого уровня, при котором оно становится неспособным вообще что-либо внести в экономический потенциал страны.

В экономике, эволюционирующей по капиталистическому пути, противоречия, возникающие на почве кардинальных различий в условиях трансформации старых, феодальных классов в классы капиталистического общества, не есть лишь противоречия (как это уже было отмечено ранее) между различными группами эксплуататорских классов. Они представляют собой такие противоречия, которые охватывают все классы и их основные слои. Главная цель каждого класса (слоя) в ходе данной эволюции — создать наилучшие условия для своего формирования в новый класс за счет интересов противостоящего ему класса (слоя). Это, разумеется, в полной мере относится и к эксплуатируемым классам и их отдельным слоям. Как важнейший результат экономической эволюции ведет к постепенному вызреванию объективных условий для осознания этими классами своих коренных интересов на этапе незавершенной капиталистической перестройки аграрной экономики, способствуя, хотя и медленно, нарастанию элементов для диалектического перехода их из классов «в себе» в классы «для себя».

#### 1. Условия мобилизации земли путем аренды

Важнейший социальный фактор производства в сельском хозяйстве, который капитализм должен преобразовать и подчинить себе, — земельная собственность; именно от условий,

методов и степени этого преобразования зависят условия эксплуатации непосредственных производителей в сельском хозяйстве капиталом.

В развивающихся странах Азии, в которых эволюция аграрного строя пока идет по капиталистическому пути, мобилизация земли для капитала происходит относительно медленно и на условиях, наиболее тяжелых для производства и участвующего в нем труда.

Если взять Индию или Пакистан, то скупка земли (как помещиков, так и разоряющегося крестьянства) на свободном рынке, несомненно, сыграла в этих странах в пореформенный период определенную роль в расширении землепользования верхних групп сельских производителей, в том числе эволюционирующих в предпринимателей. Но из-за огромных цен свободный земельный рынок не мог стать емким источником мобилизации земли. Непомерно высокие цены на землю тормозили (и в большой степени продолжают тормозить) расширение предпринимательского землепользования, вынуждая покупателей земли авансом отдавать значительную долю возможной прибыли с нее за многие годы вперед. В этих условиях аренда земли остается существенно важным и наиболее распространенным способом увеличения землепользования в предпринимательских целях.

Имеющиеся материалы не позволяют точно установить размеры площади под предпринимательской арендой. Однако мы располагаем относительно подробными данными о крупной аренде. Согласно сельскохозяйственной переписи, проведенной в Пакистане в 1960 г., 31% всей арендованной земли в обеих тогдашних провинциях страны был сосредоточен в хозяйствах размером 25 акров и более, при этом свыше 12% — в хозяйствах, имеющих 50 акров земли и более. Всего в группе крупных (по размерам площади) хозяйств землю арендовало 62% дворов, причем арендованная площадь составляла 51% (!) всего землепользования у группы хозяйств с площадью 25—50 акров и 29% — у группы хозяйств с площадью 50 акров и более [181, с. 8—9]. В Индии, по данным 8-го Национального выборочного обследования (1953/54 г.), на долю относительно крупных (по индийским стандартам) хозяйств (имеющих 20 акров земли и более) приходилось 40% всей учтенной этим обследованием арендованной площади, причем землю в той или иной степени арендовало 40% хозяев этой группы. Данное обследование выделяет и группу арендующих хозяйств с площадью 50 акров и более: она сосредоточивала 15% всей учтенной арендованной земли [168, с. 21, 57—58].

Реальная доля крупной аренды во всей арендованной площади была, естественно, ниже, чем показывают приве-

денные цифры. Вспомним о громадных неучтенных площадях, сданных в «скрытую» аренду, «блага» которой достаются главным образом мелкому и мельчайшему крестьянству, арендуящему только ради того, чтобы существовать. Если принять во внимание площади, занятые под «скрытой» арендой в Индии (цифры даны в гл. IV), то доля относительно крупной аренды (т. е. приходящаяся на хозяйства с площадью 20 акров и более) составит во всей арендованной площади менее четверти (24%). Любопытно, что в России конца XIX в., как установил В. И. Ленин, не менее половины арендованной земли находилось «в руках зажиточного крестьянства, сельской буржуазии, организующей капиталистическое земледелие» [17, с. 90]. Если даже всю крупную аренду в Индии считать только предпринимательской, то в этом случае степень концентрации предпринимательской аренды в середине 50-х годов XX в. оказалась бы вдвое ниже, чем в России конца XIX в.

Но в том-то и дело, что далеко не вся эта относительно крупная аренда в Индии и Пакистане — аренда предпринимательского типа. Весьма значительная часть ее приходится на продовольственную аренду. Обследования, проведенные еще в 30-х годах в Пенджабе [подробнее см.: 330], показали, что даже арендаторские хозяйства с площадью 25—50 акров, выплачивающие в виде земельной ренты, как правило, половину валового продукта, воплощали отчетливо выраженный потребительский тип экономики, при котором основной целью хозяйственных усилий производителя является воспроизводство средств существования для своей семьи. При этом, как мы видели из данных табл. 19 (см. § 1 гл. II), арендаторские семьи, имеющие среднюю площадь более 20 акров, в ряде случаев питались хуже, чем крестьяне — земельные собственники, возделывавшие значительно меньшую площадь.

То, что, например, в Пакистане весьма большая, а возможно, и наибольшая часть крупной аренды есть аренда по своей экономической сущности продовольственная, подтверждается (хотя и не прямо, а косвенно) доминирующей формой ренты, которую выплачивают крупные арендаторы. На издольную аренду, доставляющую земельному собственнику наиболее высокую ренту (по сравнению с другими видами аренд), у них приходилось в начале 60-х годов 88,7% всей арендованной ими земли [181, с. 69].

Ниже мы увидим, что аналогичный социальный тип аренды скрывается в крупной аренде и в Индии. Теперь же обратим внимание на складывающуюся зависимость между процессом концентрации крупной аренды и ростом товарного производства и торгового земледелия.

Весьма подробные сведения на этот счет дают материалы

промежуточных обследований сельскохозяйственного кредита, проведенных во второй половине 50-х годов Резервным банком Индии. Эти обследования зафиксировали в стране группу округов, где аренда земли играет существенную роль в крестьянском землепользовании, охватывая примерно от одной пятой до трети и даже половины всей хозяйственной площади. Таких округов оказалось 19 из 37 обследованных. Нами была сделана попытка определить в этих округах значение аренды для верхних групп деревенских производителей (табл. 43).

По принятой методологии, Резервный банк, как уже указывалось, из среды всех обследованных хозяйств выделяет группу «крупных земледельцев», охватывающую верхние 30% хозяйств; из них третья часть хозяйств с наиболее высокими доходами от растениеводства (т. е. 10% общего числа хозяйств) была отнесена в особую подгруппу «самых крупных земледельцев» (в таблице эта подгруппа значится как группа I). Напомним, что в данную подгруппу, с одной стороны, входят представители землевладельческой элиты, ведущие хозяйство, с другой — крестьяне-производители. В различных районах страны «самые крупные земледельцы» существенно отличаются друг от друга по своему экономическому положению. Если, например, в округе Акола (штат Махараштра) средний валовой доход от растениеводства в хозяйствах «самых крупных» производителей составлял в конце 50-х годов 6450 рупий, а в округах Хиссар (Хариана), Джаландар (Пенджаб), Кришна (Андхра Прадеш), Танджур (Мадрас) — 4986, 4052, 5154 и 4608 рупий соответственно, то в округах Джайпур (Раджастхан) и Квилон (Керала) он был равен соответственно только 1164 и 1220 рупиям. Иначе говоря, в первой группе округов «самые крупные земледельцы», по-видимому, представляли собой относительно сложившийся слой сельских предпринимателей, и при этом иногда весьма крупных; во второй же группе они состояли в значительной степени из рядовых хозяйств, по преимуществу средних и даже бедных крестьян (доля округов со средним валовым доходом верхних 10% хозяйств менее 2 тыс. рупий была, однако, сравнительно незначительной). За отсутствием более дробной группировки верхних 10% хозяйств мы вынуждены были для таблицы использовать данные о всей подгруппе «самых крупных земледельцев» в указанных 19 округах [подробнее см.: 332, с. 190—193].

В ряде районов страны с относительно развитым торговым земледелием прослойка производителей, получающих валовой доход не менее того, который позволяет в нормальных условиях по крайней мере осуществлять простое воспроизводство, далеко выходит за пределы верхних 10% хо-

Таблица 43

Арендная земля в хозяйствах верхних групп сельскохозяйственных производителей в Индии, 1956/57—1959/60 гг.\*

Штат и округ	Доля арендованной земли в землепользовании, %		Средний размер землепользования на хозяйство, акры		Доля арендованной земли в землепользовании групп, %			Доля арендованной группы земли во всей арендованной площади в округе, %			Удельный вес обеих групп в общем числе деревенских хозяйств, %	
	в округе, %		на хозяйство, акры		в землепользовании групп, %			в округе, %				
	Группа I (верхние 10%)	Группа II (нижние 20%)	Группа I	Группа II	Группа I	Группа II	Всего	Группа I	Группа II	Всего		
Пенджаб:												
Джаландар . . . . .	35,0	17,3	27,5	17,3	35,0	35,0	35,0	22,0	27,0	49,0	11,4	
Хиссар . . . . .	33,0	33,8	58,8	33,8	11,0	31,8	22,0	8,3	27,7	36,0	21,1	
Фирозпур . . . . .	32,5	35,7	66,9	35,7	20,4	32,6	26,7	14,6	33,3	47,9	15,8	
Западная Бенгалия:												
Джалпаигури . . . . .	48,0	—	10,4	—	19,0	—	19,0	8,3	—	8,3	6,5	
Бурдван . . . . .	37,0	—	13,0	—	18,8	—	18,0	14,1	—	14,1	6,0	
Надия . . . . .	20,0	—	11,1	—	9,9	—	9,9	13,2	—	13,2	5,1	
Мадрас:												
Танджур . . . . .	40,0	—	15,1	—	32,0	—	32,0	32,8	—	32,8	5,7	
Коимбатур . . . . .	18,2	12,3	32,2	12,3	11,2	20,8	15,3	22,3	31,8	54,1	12,9	
Чинглепур . . . . .	17,0	—	17,3	—	9,0	—	9,0	21,7	—	21,7	6,1	
Андхра Прадеш:												
Западный Годавари . . . . .	20,6	9,1	27,8	9,1	11,5	25,4	17,0	24,6	25,3	49,9	15,8	

Штат и округ	Доля арендованной земли в общей площади в округе, %	Средний размер землепользования на хозяйство, акры		Доля арендованной земли в землепользовании групп, %			Доля арендованной группами земли во всей арендованной площади в округе, %			Удельный вес обеих групп в общем числе деревенских дворов, %
		Группа I (верхние 10%)	Группа II (нижние 20%)	Группа I	Группа II	Всего	Группа I	Группа II	Всего	
Кришна	20,0	20,9	8,2	14,0	18,6	16,0	28,7	28,9	57,6	18,0
Махараштра:										
Акола	19,0	92,1	30,8	8,0	25,3	15,0	17,3	37,2	54,5	15,2
Восточный Кхандеш	18,7	43,7	—	15,3	—	15,3	30,1	—	30,1	6,5
Гуджарат:										
Ахмадабад	38,0	47,8	27,4	18,0	34,8	27,0	11,8	26,6	38,4	13,1
Броч	26,3	42,4	19,5	17,9	22,9	19,9	22,3	25,5	47,8	17,4
Майсур:										
Дхарвар	31,1	45,5	—	21,5	—	21,5	23,2	—	23,2	6,0
Биджапур	29,0	70,6	—	25,0	—	25,0	29,3	—	29,3	7,3
Раджастан:										
Джайпур	27,0	28,4	—	19,0	—	19,0	21,1	—	21,1	7,4
Керала:										
Квилон	22,0	7,3	—	19,0	—	19,0	35,4	—	35,4	7,6

\* Подсчитано и составлено по: 211, с. 24, 28; 213, с. 8, 14; 214, с. 8, 11, 12; 215, с. 5, 12, 13.

заяв, охватывая в некоторых случаях до четверти и трети общего числа людей, имеющих какое-либо сельскохозяйственное хозяйство. Иногда она уже сделала определенные шаги по пути превращения в сельскую буржуазию, но чаще образует непосредственный «исходный материал» для формирования верхнего капиталистического полюса деревни, будучи в массе своей представлена средним крестьянством. Количественно пласты таких хозяев в некоторых округах примерно совпадают с выделяемой Резервным банком верхней, 30%-ной группой «крупных земледельцев».

Сведения по нижней подгруппе «крупных земледельцев», составляющих 20% общего числа хозяев (в таблице группа II), представляют особый интерес. Данная подгруппа была выделена в тех округах, где ее средний валовой доход от растениеводства на хозяйство составлял порядка 2 тыс. рупий и более. Подобных округов было, по-видимому, девять, в том числе Хиссар (валовой доход на хозяйство нижней подгруппы — 3723 рупии), Джалландар (2512), Ахмадабад (2308), Акола (1956), Кришна (1942 рупии). По четырем округам средний валовой доход установить не удалось (сведения о них взяты из материалов обследования 1956/57 г., в которых доходы хозяйств не фиксируются). Эти округа выделены по методу аналогии (сходство общих условий в них с условиями соседних округов, по которым данные имеются), а также с учетом других показателей (стоимость скота) и, конечно, с учетом соответствующих данных первого обследования сельскохозяйственного кредита (1951/52 г.) [подробнее см.: 332, с. 193—194].

Разумеется, вследствие ограничений, налагаемых методами обработки материалов Резервным банком, приведенные данные лишь приблизительно отражают действительную зависимость верхних слоев производителей от аренды земли. Однако и в таком виде они позволяют сделать определенные выводы. Если принять, что обследованные в 1956/57—1959/60 гг. 37 округов в большей или меньшей степени представляют почти все основные районы страны (опущен был лишь штат Ассам с его крайне высокой долей арендованной земли), то получится, что примерно в третьей части всех районов арендованная земля составляет весьма существенную долю в землепользовании верхних групп хозяев, охватывая от одной пятой до одной трети всей их земли. При этом доля аренды особенно повышается в нижней, 20%-ной группе «крупных» производителей.

Степень концентрации аренды у «крупных» производителей значительно колеблется от района к району, однако и здесь проявляется определенная закономерность. Сосредоточение арендованной земли у верхних групп производителей обычно тем выше, чем значительнее в том или ином

районе уровень развития торгового земледелия, в частности чем более многочисленны и экономически прочны хозяйства групп крестьянства, выделяющих сельских предпринимателей. Особенно показательны в этом отношении пенджабские округа (основные торговые культуры — пшеница, хлопчатник, огородные, сахарный тростник), районы торгового рисосеяния Андхра Прадеша, хлопкопроизводящие районы Махараштры и Гуджарата (особенно Акола, Ахмадабад и Броч). В менее развитых районах аренда в гораздо большей степени, чем в развитых, сосредоточивается у низших слоев крестьянства, прежде всего у его беднейших групп (Западная Бенгалия, суходольный север Майсура, Раджастхан).

Подобные внутренние взаимосвязи свидетельствуют, по видимому, о том, что по крайней мере в районах относительно развитого торгового земледелия Индии из верхних групп хозяев выделяется слой производителей, который прибегает к аренде земли уже не только с целью увеличения собственных продовольственных ресурсов, но и с целью расширения производства для рынка.

Насколько же интенсивно эта тенденция может проявляться в рамках существующих земельных отношений? Иными словами, каковы условия развития предпринимательской аренды? По каким ценам товаропроизводитель, стремящийся выбиться в предприниматели, должен арендовать землю? Как эти условия соотносятся с размерами валового продукта и прибавочного продукта, создаваемого в хозяйстве такого товаропроизводителя?

Если говорить об общих условиях аренды, непосредственно затрагивающих верхние слои сельских производителей, то прежде всего нужно отметить следующее.

Господствующие ставки арендной платы на частновладельческих землях в индийской деревне, как было показано выше на основе ряда официальных и неофициальных документов, по существу, до сих пор определяются в большинстве случаев законами свободного рынка: арендаторами становятся люди, предлагающие более высокую ставку арендной платы. Товаропроизводители, выделяющие сельскую буржуазию, в своем стремлении расширить землепользование путем аренды земли по-прежнему противостоят огромной массе разоренного, обездоленного крестьянства, вынужденного арендовать землю на основе очень высоких ставок арендной платы, ничего общего с капиталистическими не имеющих.

В результате складывается характерная ситуация, диаметрально противоположная той, которая была типична в свое время (и еще более типична теперь) для рынка аренд многих ныне развитых стран, а именно: не богатое крестьянство перебивает аренду у бедноты (эту закономерность,

в частности, отметил В. И. Ленин на примере ряда районов России конца XIX в. [см.: 11, с. 87—93, 98, 128]), а, наоборот, мелкое потребительское хозяйство перебивает аренду у хозяйства коммерческого типа и делает это с тем большим успехом, чем меньший фонд жизненных средств в конечном итоге соглашается оставить у себя мелкий арендатор, обратив под давлением земельного собственника «остаток» в ренту и выплатив ее последнему. И это становится массовым явлением, преобладающей тенденцией. В отчете об обследовании условий землевладения в Индии В. Ладежинский, касаясь положения в округе Западный Годавари, например, писал: «Размер фиксированной ренты натурой зависит не только от продуктивности земли, но также и от давления, которое каждый данный помещик может оказать на арендатора. В районах, где около половины населения не имеет земли, помещики могут оказывать и нередко действительно оказывают такое давление с целью выжать из арендатора высокую ренту. Нам часто рассказывали... что из первого урожая арендатор получает в основном солому, а помещик — всю остальную продукцию» [157, с. 22]<sup>1</sup>.

Естественно, что в подобной обстановке общие условия расширения предпринимательского землепользования путем аренды частновладельческих земель (т. е. через сферу стихийного действия рыночного механизма) остаются крайне тяжелыми. Более того, в последние десятилетия, очевидно во многих районах, эти условия изменялись в направлении, все менее благоприятствующем капиталистическому хозяйствованию.

Бюро экономических обследований Пенджаба, в течение многих лет осуществлявшее на основе одной и той же анкеты обследования группы земледельческих хозяйств, дает в своих отчетах довольно широкие временные ряды, касающиеся динамики валового продукта, ренты и прибыльности ведения капиталистического хозяйства. При этом в качестве исходного пункта неизменно предполагалось, что органическое строение капитала и производительная сила труда капиталистического хозяйства соответствовали аналогичным показателям хозяйства среднего или зажиточного крестьянина (тем более интересны эти данные). Из нескольких вариантов сочетания различных условий для приводимой ниже таблицы (табл. 44) был выбран единственный, а именно: функционирующий капитал — собственный (т. е. полностью принадлежит производителю); живой труд — весь наемный (т. е. хозяйство — «100%-ное» капиталистическое предприятие); земля — вся арендованная.

В общем и целом данные свидетельствуют об ухудшении условий мобилизации земли для капитализ-



Таблица 44

Условия ведения капиталистического хозяйства на арендованной земле при низком органическом строении функционирующего капитала в Пенджабе (Индия) \*

Период	Валовой продукт с акра орошаемой земли		Рента с акра орошаемой земли			Отношение прибавочного продукта к затраченному капиталу, %	Распадение прибавочного продукта на ренту и прибыль, %		Норма прибыли, %
	рубли	индекс	рубли	индекс	доля в валовом продукте, %		рента	прибыль	
1938/39—1940/41	60,7	100	14,8	100	24,3	35,8	92,5	7,5	2,7
1942/43	158,7	262	45,0	320	28,3	97,8	57,3	42,7	41,7
1949/50—1952/53	338,2	555	107,4	726	31,8	29,0	138,8	(-38,8)	(-11,5)
1954/55—1956/57	273,4	450	99,3	672	36,4	23,2	192,8	(-92,8)	(-21,6)
1961/62	397,1	653	165,5	1118	41,7	43,3	137,8	(-37,8)	(-16,8)
1963/64	431,6	712	151,1	1021	35,0	47,2	109,1	(-9,1)	(-4,3)

\* Составлено и подсчитано по: 70, с. 50, 51; 71, с. 50, 51; 72, с. 48, 49; 75, с. 52, 53; 80, с. 62, 63; 82, с. 60, 61; 84, с. 69; 86, с. 44, 45; 88, с. 76, 77; 90, с. 78, 79; 93, с. 80, 81; 95, с. 102, 103; 98, с. 100, 101.

ма через систему арендных отношений. В самом деле, ситуация, сложившаяся в Пенджабе (а этот район, как известно, в смысле развития аграрного перенаселения всегда находился в значительно более благоприятном положении, чем подавляющее большинство районов как Индии, так и Пакистана), убедительно доказывает, что по меньшей мере в последние несколько десятилетий рост цены ренты существенно опережает рост цены валового продукта, из которого эта рента выплачивается<sup>2</sup>; поэтому удельный вес ренты в валовом продукте повышается.

Это повышение в целом отражает уже отмеченную выше тенденцию, развивающуюся на рынке аренд, а именно тенденцию нормы ренты к возрастанию.

Норма дохода при данном уровне органического строения капитала достаточно высока: если исключить один особо благоприятный период (1942/43 г.), она колеблется в пределах 23—47%, т. е. примерно в 2—5 раз превышает среднюю норму прибыли, складывающуюся в сфере промышленного производства. Но практически весь этот доход во все периоды, кроме одного-двух, поглощается земельной рентой, причем с 50-х годов последняя захватывает и часть функционирующего капитала. В течение целой четверти века был только один, очень кратковременный период, когда на территории нынешних Индии и Пакистана, как об этом свидетельствуют пенджабские данные, внезапно возникли условия для широкого развития капитализма на базе аренды,— на-

чало 40-х годов. Но эти благоприятные условия объяснялись не понижением ренты (напротив, она увеличивалась опережающим темпом по отношению к росту цены валового продукта), а инфляционным спуртом товарных цен, в результате которого происходил значительный отрыв цены конечного продукта земледелия от цены, по которой различные элементы капитала, участвовавшие в создании этого продукта, входили в производственное потребление. Такого рода благоприятные условия, возникшие под влиянием интенсивной работы печатного станка, могли быть лишь кратковременными, и их нельзя считать нормальными.

Иными словами, в длительной борьбе, которую капитал ведет против земельной собственности с целью ее подчинения имманентным законам капиталистического способа производства, он пока терпит поражения: усиливающееся давление многомиллионной массы людей на источники средств существования, в первую очередь на землю, в соединении с монополией на огромные площади земли относительно узкого слоя лиц позволяет удерживать ренту на таком уровне, что нормальное капиталистическое хозяйствование на арендованной земле, предполагающее в качестве своего условия присвоение прибыли на капитал не менее средней, оказывается невозможным. (Напомним, что речь идет здесь о капитализме, непосредственно развивающемся из докапиталистических укладов и представленном капиталами обычного для Индии, т. е. крайне низкого, органического строения.)

Существуют, разумеется, определенные порайонные различия в движении показателей, характеризующих экономические возможности ведения капиталистического хозяйства на арендованной земле. Но оцениваемый в национальном масштабе общий сдвиг, по меньшей мере в той его части, в какой он происходит через стихийную сферу рынка, в целом заключается в ухудшении условий капиталистической мобилизации земли.

Вот почему проблема законодательного регулирования ставок арендной платы приобретает для товаропроизводителей все большее значение. Но нужно обратить внимание на следующее обстоятельство. Даже если в ряде штатов, где особенно широко распространена или почти целиком господствует аренда на основе натуральных ставок арендной платы, были бы полностью осуществлены законы о снижении доли продукта, отчуждаемого в форме арендной платы, то это не изменило бы автоматически характер ренты. Для подавляющего большинства арендующего крестьянства она осталась бы рентой феодальной, т. е. рентой, говоря словами Маркса, «по своему понятию» поглощающей весь прибавочный продукт производителей [5, с. 362].

(Мы видели, что, когда дело касалось натуральных ставок арендной платы, законодательство в некоторых штатах устанавливало их в размере 40 и даже 50% валового урожая.)

Конечно, полное осуществление арендного законодательства в условиях развивающегося земледельческого капитализма знаменовало бы определенный шаг на пути становления капиталистической земельной ренты. У некоторых, наиболее состоятельных арендующих производителей, которые превращаются в предпринимателей, увеличивалась бы доля и масса прибавочного продукта, оседающего в хозяйстве. Однако следует иметь в виду, что не прибыль, создаваемая этими производителями в сфере производства, определяла бы границу ренты, а, напротив, сама рента, фиксированная и установленная как первоочередное изъятие, безотносительно к воспроизводству в хозяйстве, определяла бы границу прибыли, присваиваемой предпринимателем после выплаты землевладельцу его «святой» доли. (Некоторые теоретические проблемы земельной ренты в связи с развитием капитализма в сельском хозяйстве будут рассмотрены в гл. VIII.)

Реальное понижение земельной ренты, создающее относительно благоприятные возможности для предпринимательского землепользования, происходит, как уже было отмечено, в результате инфляции и роста цен на земледельческую продукцию, причем — и это самое важное — в тех сравнительно немногочисленных случаях, когда сельским товаропроизводителям удается отстоять свое право на введение фиксированной законом денежной арендной платы, замещающей натуральную, т. е. право на оформление арендных отношений юридическим договором. Одновременное действие законодательства и влияние инфляции, по-видимому, наиболее существенный фактор сокращения бремени земельной ренты на частновладельческих землях.

За улучшение условий своего землепользования, в том числе и той его части, которая складывается за счет аренды частновладельческих земель, индийское крестьянство, включая товаропроизводителей, вынуждено уже в рамках существующего законодательства вести ожесточенную борьбу. Она значительно усложняется тем обстоятельством, что крупные землевладельцы, которые оказывают влияние на местный государственный аппарат, непосредственно осуществляющий реформы, во многих случаях и нередко с успехом поворачивают закон против крестьянства, в том числе и против части его верхних слоев. Мы уже упоминали выше о том, насколько трудно в условиях индийской деревни провести такую устанавливаемую аграрным законодательством меру, как введение на частновладельческих землях регулируемых арендных прав, охраняющих арендующего хозяина от пря-

мого произвола помещика (сгон и т. д.). Касается это и товаропроизводителей, выделяющихся из арендующего крестьянства.

Весьма показателен пример прибрежных районов штата Андхра Прадеш, которые характеризуются сравнительно развитым (в масштабах Индии) торговым земледелием. Возьмем округ Западный Годавари, где на долю производителей верхних групп приходится половина всей арендованной земли и последняя играет особенно существенную роль в группе II (см. табл. 43).

Немедленно вслед за принятием закона об аренде 1956 г. между арендаторами и землевладельцами здесь начались столкновения в связи с тем, что арендующие хозяева стали настаивать на своем праве выплачивать в качестве арендной платы 50% валового урожая, как это предписывалось законом, вместо 66% — господствующей ставки. Как отражение этих столкновений появились дела в судах. Но победа в подобных учреждениях в подавляющей массе случаев оказывалась на стороне господствующего класса. Неудивительно, что арендаторы пришли к выводу: «Закон приносит больше зла, чем добра». И так как после провозглашения закона стало «очень трудно получить землю для возделывания», то «арендаторы... обычно испытывают чувство, что, если они и выиграют какое-либо дело сейчас, ни один помещик в будущем не будет доверять им и поэтому, если они и будут в безопасности в течение шести лет (на этот срок предоставлялись защищенные права аренды по закону об аренде от 1956 г. — В. Р.), их положение в дальнейшем станет гораздо хуже» [156, с. 165—167].

Более позднее обследование, проведенное в Западном Годавари, подтвердило реализм арендаторов. «Поскольку большинство арендаторов, — отмечается в цитированном выше отчете В. Ладежинского, — не чувствуют себя уверенными в своих правах на владение арендованной землей, они, естественно, боятся обратиться к тахсильдару (налоговый чиновник тахсила — административного подразделения округа. — В. Р.) с прошением об установлении справедливой ренты из страха, что их сгонят с земли и заменят другими арендаторами или сельскохозяйственными рабочими. Отсюда следует, что подается очень мало прошений об установлении справедливой ренты. Тахсильдар Эллары утверждал, что к нему не поступило ни одного». И хотя Западный Годавари не лишен «храбрых арендаторов», таких за шесть лет (с 1 апреля 1957 по 1 апреля 1963 г.) набралось только 3783 человека: все они подали заявления о сокращении размеров ренты до уровня, предписываемого законом [см.: 157, с. 22, 23]. Удельный вес семей таких арендаторов в общем числе семей арендаторов составляет примерно одну десятую

(если за оценку их численности взять данные переписи 1951 г.) или менее одной двадцать пятой (если принять оценку В. Ладежинского — 100 тыс. арендаторских семей в Западном Годавари в начале 60-х годов).

Рост напряженности в деревне Андхра Прадеша вынудил власти штата разработать для районов собственно Андхры новый закон об аренде (от 1970 г.), который представляет определенный шаг вперед по сравнению с законом об аренде 1956 г. Новый закон наряду с сокращением ставки «справедливой» арендной платы вдвое (с 50 до 25% для орошаемых земель и с 45 до 20% для суходольных) предусматривает «автоматическое продление» арендных прав (ранее предоставлявшихся на шесть лет) тех хозяев, которые смогли доказать, что они являются арендаторами [см.: 372, с. А-45, А-47]. Это означает, что арендные права фактически объявляются наследственными. Тем более яростным становится сопротивление крупных землевладельцев всяким попыткам арендующих крестьян доказать свой статус арендаторов.

В столкновениях арендующего крестьянства, в том числе и его верхних слоев, с крупными землевладельцами в рамках существующих аграрных законов особую роль играло предоставленное законами земельным собственникам право «возвращения» земельных площадей, сданных в аренду крестьянам, под предлогом организации «личной запашки». Как указывалось выше, крупные землевладельцы чрезвычайно широко использовали это право, идущее в ущерб интересам крестьянских масс. Однако они сгоняли не только мелких и мельчайших хозяев, но и относительно состоятельных производителей из крестьянства, формирующихся в предпринимателей<sup>3</sup>.

В разрабатываемом в некоторых штатах новом аграрном законодательстве закрепление за землевладельцем права на «возвращение» земли по-прежнему остается одним из важнейших принципов. Именно это мы видим, например, в новом законе об аренде штата Андхра Прадеш, где право на «возвращение» земли (земельным собственником) утверждается как преимущественное по отношению к арендному праву (производителя) и тем самым юридически оформляются возможности сгона арендаторов с земли [см.: 372, с. А-45, А-47].

Таким образом, стремлению арендующего крестьянства (в том числе и выделяющихся из него товаропроизводителей) добиться в рамках закона регулируемой арендной платы и прочих арендных прав противопоставлялась (и противопоставляется) альтернатива лишения его арендованной земли вообще.

Капитал оказывается бессильным осуществить мобилиза-

цию сколько-нибудь значительного количества земли не только в таких странах, как Индия или Пакистан. Обширная аграрная литература, имеющаяся по другим развивающимся странам Азии, убедительно свидетельствует, что ставки арендной платы, господствующие на рынке аренд, там, как правило, тоже столь высоки, что при обычном, т. е. крайне низком, органическом строении функционирующего капитала (и соответственно при относительно высокой индивидуальной стоимости производимого им продукта, величина которой, возможно, лишь немногим меньше общественной стоимости продукта данной отрасли) они фактически исключают возможность постоянного присвоения прибыли, создаваемой эксплуатацией наемного труда: над прибылью всюду довлеет рента, которая является ее ограничителем, регулятором ее величины.

Именно поэтому земледельческий капитализм в развивающихся странах Азии не смог в сколько-нибудь широких масштабах утвердиться на арендованной земле, или, если сказать иначе, аренда не стала важнейшим действенным инструментом капиталистической мобилизации земли. Капитализм здесь может опираться преимущественно на собственные земли, на которых земельная рента не ставит границ приложению капиталов (она присваивается самим владельцем капитала). Вот почему в этих странах «всплески» аграрного капиталистического развития (там, где последнее вообще имеет место) мы наблюдаем как раз в случаях, когда собственность на землю и на капитал соединена в одном лице, но они, эти «всплески», затухают почти немедленно при переходе к арендным землям.

Между тем капитализм, когда он утверждается как господствующий способ производства, именно в отделении земельной собственности от хозяйства на земле путем развития капиталистического арендаторства и ипотеки создает себе адекватную в условиях частной земельной собственности основу; при этом происходит выделение земледельческих капиталистов и земельных собственников в обособленные группы, в дальнейшем — классы капиталистического общества.

Анализ данной проблемы может быть осуществлен в полной мере пока лишь по развитым капиталистическим странам, и он не входит в задачи нашей работы. Позволим себе здесь ограничиться только одним примером, из которого, однако, ясно видно, насколько интенсивно капиталистическая аренда может овладевать землепользованием в условиях полного подчинения сельского хозяйства всей совокупности законов капиталистического способа производства. Пример этот дают США.

В течение полувека весь комплекс арендных отношений

в сельском хозяйстве США претерпел крупные изменения (табл. 45). Основная линия этих изменений — вытеснение различных полуфеодальных форм аренды и мелких арендаторов (издольщиков и других закабаленных производителей) и развитие на их «костях» капиталистической аренды; особенно интенсивно этот двуединый процесс протекает с 40-х годов, к коим относят начало научно-технической революции в США. Например, с 1940 по 1959 г. численность полных арендаторов сократилась в сфере денежной аренды примерно в 5 раз (с 514 тыс. до 107 тыс.), натуральной — в 3 раза (с 1847 тыс. до 629 тыс.). И это при общем сокращении числа ферм на две пятых (с 6097 тыс. до 3707 тыс.). То, что из фермерского населения выпадали в основном мелкие аренда-

Таблица 45

Изменения в позициях и структуре арендной системы в сельском хозяйстве США, 1910—1959 гг.\*

Показатель арендующих ферм	1910 г.			1959 г.		
	Арендаторы	Полуарендаторы	Всего	Арендаторы	Полуарендаторы	Всего
Удельный вес в общем числе ферм, %	37,0	9,3	46,3	19,9	22,5	42,4
Удельный вес в общем землепользовании ферм, %	25,8	15,2	41,0	13,6	44,7	58,3
Средний размер хозяйственной площади на одну ферму, акры . . . . .	. . . . .			. . . . .		
денежная аренда . . . . .	95	} 225	. . .	317	} 600	. . .
натуральная аренда . . . . .	97			205		

\* Составлено по: 227, с. 620.

торы, доказывається значительным увеличением среднего размера землепользования на ферме арендатора (в 2—3 раза за 50 лет). Уже в 1959 г. средняя арендаторская ферма по размерам площади намного превосходила среднюю ферму земельного собственника (площадь которой увеличилась со 139 акров в 1910 г. лишь до 163 акров в 1959 г.). Но в США, очевидно, более типичной чертой процесса капиталистической мобилизации земли путем аренды является усилившееся сосредоточение аренды в руках фермеров — частичных собственников (полуарендаторов). В 1959 г. на эту категорию фермеров приходилось уже 45% всего землепользования (против только 15% в 1910 г.), а удельный вес таких фермеров уве-

личился с одной десятой до более чем одной пятой. Если и полвека назад средняя площадь фермы полуарендатора превосходила среднюю площадь фермы земельного собственника, то ныне этот разрыв увеличился в еще большей степени — почти в 4 раза — очевидно, прежде всего в результате расширения землепользования частичных собственников путем аренды. Неудивительно, что по показателям стоимости недвижимой собственности (земля и строения) средняя ферма частичного собственника намного оторвалась от средней фермы полного собственника: эти показатели в 1959 г. составляли 56,7 тыс. долл. для первой и 22,5 тыс. для второй (против соответственно 8,5 тыс. и 5,2 тыс. долл. в 1910 г.); и даже арендаторская ферма по данному показателю оставляет в «хвосте» ферму полного собственника (в 1959 г. недвижимость средней фермы арендатора, выплачивающего денежную ренту, оценивалась в 32,9 тыс. долл., а выплачивающего натуральную ренту — 35,6 тыс. долл. против 4,7 тыс. в среднем на арендаторскую ферму в 1910 г.) [227, с. 620].

Общим итогом полувекового развития было то, что, хотя доля арендаторов и частичных собственников несколько сократилась, удельный вес землепользования фермеров, связанных с арендными отношениями, существенно возрос — с двух пятых до почти трех пятых; при этом сам характер аренды качественно во многом изменился: капиталистическая аренда вытеснила (хотя еще и не до конца) аренду мелких хозяйчиков. Процесс отделения земельной собственности от хозяйства на земле, происходящий на соответствующем капитализму базисе, вступил в новый этап<sup>4</sup>.

Но расширение арендного землепользования, как отмечалось, совсем не единственная форма проявления данного процесса в капиталистически развитых странах. Другая форма — развитие системы залогов земельной собственности в ипотеку, когда, если дело касается предпринимательского (и тем более капиталистического) хозяйства, происходит разделение прибавочной стоимости на прибыль и ипотечный процент, в котором воплощается рента, выплачиваемая кредитору. При покупке земли для целей капиталистического производства земельный собственник нередко стремится освободить часть связанного этим актом капитала, передавая титул земельной собственности во временное владение кредитору, в роли которого обычно выступает банк. Тем же способом добывают добавочный капитал и предприниматели, уже владеющие землей на правах собственности. И именно США дают нам пример бурного развития ипотеки в эпоху научно-технической революции, потребовавшей от земледельческих предпринимателей громадных дополнительных масс капитала для вложения в производство

Действительно, после спада ипотечной задолженности в 40-х годах она вновь стала интенсивно расти с начала 50-х годов (табл. 46).

Таблица 46

*Ипотечная задолженность в сельском хозяйстве США\**

Категория владельцев и год	Удельный вес земельной площади заложенных ферм, %	Удельный вес стоимости заложенных ферм**, %	Ипотечный долг		
			всего, млрд. долл.	на акр заложенной площади, долл.	процент к стоимости всех ферм**
Все категории:					
1950	26,2	29,5	5,6	18,4	7,5
1961	32,2	37,1	12,8	35,5	9,8
Полные собственники:					
1950	32,3	34,5	3,1	23,0	9,5
1961	39,6	43,6	5,9	42,7	12,0
Частичные собственники***					
1950	39,5	40,1	1,2	13,1	10,3
1961	51,4	55,0	4,0	29,1	16,9

\* 227, с. 630.

\*\* Только земля и строения.

\*\*\* Только собственная земля.

В начале 60-х годов заложенная площадь ферм уже почти достигла трети, а заложенная недвижимость заметно превысила треть стоимости всей недвижимости ферм. При этом наиболее интенсивно заклады и ипотечный долг увеличивались у частичных собственников, т. е. у той категории земледельческого населения, которая наиболее активно развивает капиталистическое производство: у них в закладе оказалось уже более половины всей их недвижимой собственности<sup>5</sup>. Рост ипотечной задолженности фермеров особенно стремительно происходил в 60-х годах; если за 10 лет (1950—1960) она увеличилась на 6,5 млрд. долл., то за следующие 8 лет (1960—1968) — почти на 13 млрд. долл. (с 12,1 млрд. до 25 млрд.) [см.: 228, с. 605]. Между тем покупательная способность доллара, исчисленная по оптовым ценам, составляла 115,2 пункта в 1950 г. и 94,3 в 1967 г. (при 1957—1959 гг. = 100) [228, с. 341], поэтому реальный прирост ипотечной задолженности был несколько меньшим.

Напротив, в сельском хозяйстве развивающихся стран Азии, как отмечалось ранее, вследствие относительно слабого развития предпринимательского производства, с одной стороны, и преобладания чрезмерно высокой (ростовщической) ипотечной ставки процента — с другой, ипотека в подавляю-

щей своей части — в гораздо большей, чем в развитых капиталистических странах<sup>6</sup>, — выполняет экспроприаторскую функцию; она является не средством мобилизации капитала для заемщика, а средством изыскания им ресурсов прежде всего для фонда личного потребления.

По всем указанным причинам капиталистический механизм производства прибавочной стоимости эффективно функционирует почти исключительно лишь на землях, находящихся в собственности самого владельца капитала, т. е. в условиях, когда происходит не разъединение, а соединение земельной собственности и капитала.

Можно, очевидно, говорить о «центробежной» и «центростремительной» тенденциях развития, характерных для системы взаимосвязей между капиталом и земельной собственностью. Эти две принципиально различные по своему смыслу тенденции отражают различные типы отношений между капиталом и земельной собственностью, именно: подчиненное положение последней по отношению к капиталу в развитых капиталистических странах; самостоятельность земельной собственности по отношению к капиталу в развивающихся странах.

Правящие группы развивающихся стран Азии прекрасно осознают эту самостоятельность частной земельной собственности по отношению к капиталу и вообще к хозяйственной деятельности на земле. Наиболее дальновидные их представители отлично понимают, насколько трудно (без опоры на арендующих производителей, понятно) регулировать ставки земельной ренты, административно-бюрократическим путем изживать ее бремя. Нет свободной рыночной аренды, обеспечивающей рост производства, есть только аренда феодальная, гнетущая производство, — именно подобное воззрение сыграло решающую роль в том, что в ряде азиатских стран были приняты земельные законы, запрещающие всякую аренду вообще. Бирманские акты о «национализации земли» от 1948 г. и особенно от 1953 г. содержат специальные положения, согласно которым владельцы земли могут владеть ею при условии, если они сами ее обрабатывают; передача земли (по наследству, путем продажи или дарения и т. д.) может осуществляться только в руки тех, кто обрабатывает землю; иначе государство выкупает ее и передает действительному производителю [см.: 272, 278]. Аренда запрещалась законом, как мы видели, и в ряде штатов Индии (Уттар Прадеш, прежние Бомбей и Саураштра, образовавшие позже Махараштру и Гуджарат, и некоторые другие). (Совсем другое дело, как все эти законоположения были осуществлены на практике.)

В существующих условиях фактически любое увеличение более или менее значительного землевладения нередко рас-

считается (и зачастую вполне оправданно) как фактор расширения аренды феодального типа с ее грабительскими ставками ренты. Такой подход был, например, характерен в середине 50-х годов для Планового комитета Пакистана (возглавлявшегося в то время известным пакистанским экономистом Захидом Хуссейном), который, разрабатывая направления аграрных реформ, не единожды выражал сильные опасения по поводу того, что при расширении относительно крупного землевладения (сверх того, что собственник может обработать «сам») «практика использования арендаторов под маской наемного труда будет иметь тенденцию возродиться вновь» и в итоге приведет к «возникновению новых помещиков» [144, с. 129]. В значительной мере именно из этих опасений рождалась такая законодательная мера, как введение максимума на новые приобретения земли.

Господствующая «центростремительная» тенденция, характерная для капитала и земельной собственности в развивающихся странах, не есть, на наш взгляд, результат какой-либо специфики развития аграрных отношений этих стран. Она порождается только гнетущей силой земельной собственности, которую земледельческий капитализм пока преобразовать не может (либо преобразует ее слишком медленно). И это подтверждается хотя бы тем, что уже при относительно небольшом изменении некоторых экономических условий начинает нарождаться «центробежная» тенденция (подробнее см. в гл. VIII).

## *2. Становление капиталистического кредита и его использование*

С развитием товарного хозяйства все большее значение для сельских товаропроизводителей приобретают вопросы, связанные со сферой обращения: кредитование хозяйственной деятельности в области производства, реализация товарной продукции, поставки технических средств и т. д.

Сфера обращения, как указывалось выше, в основном все еще монополизирована представителями худших и низших форм капитала — ростовщиками, купцами и их разветвленной посреднической агентурой, — которые осуществляют изъятие значительной массы прибавочного продукта, произведенного в сельском хозяйстве. Такая монополия давит на всю массу крестьян-производителей, хотя, конечно, различные их слои ощущают давление худших и низших форм капитала в неодинаковой степени. Что касается слоев крестьянства, формирующихся в товаропроизводителей, в частности тех групп, из которых выделяется предпринимательская прослойка, то их борьба против капитала худших форм, заня-

того в сфере кредита и товарного обращения, есть борьба за создание наилучших условий для развития своей хозяйственной деятельности, за создание наиболее благоприятной обстановки для роста производительных накоплений в сельском хозяйстве.

Как показывают многочисленные материалы, в Индии в пореформенный период значительно увеличивается объем кредитных операций в деревне, растут потребности товаропроизводителей в ссудном капитале, возрастает, в частности, роль заемного капитала в хозяйственной деятельности предпринимателей. В результате укрепления товаропроизводителей и дальнейшего развития капитализма в структуре сельскохозяйственного долга появляются определенные изменения. О характере этих изменений свидетельствуют данные обследований сельскохозяйственного кредита, проведенных Резервным банком Индии. Особенно подробные данные содержатся в отчете о промежуточном выборочном обследовании 1956/57 г. (из которого мы воспользовались сведениями о высшей, 10%-ной группе хозяйств — «самых крупных земледельцах») и отчете о всеиндийском обследовании 1961/62 г. (из которого мы взяли цифры по двум верхним группам хозяйств с собственностью соответственно 10—20 тыс. и 20 тыс. рупий и более) (табл. 47).

В относительно развитых округах по сравнению с отсталыми не только увеличивается средний размер задолженности семей в высшей группе хозяйств, но и возрастает удельный вес долга, падающего на эту группу. По всем 11 округам, охваченным обследованием 1956/57 г., на «самых крупных земледельцев» (10% общего числа хозяев) приходилось 27,4% общей суммы сельскохозяйственного долга, в то время как на низшие группы хозяев («мелкие» и «средние земледельцы»), составляющие 70% общего числа «земледельцев», — 38,5%. В пяти относительно развитых округах при возрастании общей суммы задолженности доля сельскохозяйственного долга, падающая на «самых крупных» хозяев, составляет 31,6%; на низшие группы «земледельцев» приходится 41,3% [211, с. 24, 40]. Следует подчеркнуть, что по сравнению с крупными производителями мелкие хозяева несут относительно более тяжелое бремя долгов (ср., например, данные о задолженности на акр хозяйственной площади в крупных и мелких хозяйствах [211, с. 49; 213, с. 27; 214, с. 24; 215, с. 27]). Что касается Индии в целом, то в 1961/62 г. две верхние группы дворов, ведущих земледельческое хозяйство (17,1% общего числа таких дворов и 12,6% всех деревенских дворов), сосредоточивали более двух пятых (43%) общей суммы задолженности, падавшей на дворы «земледельцев», при этом высшая группа — около четверти всей задолженности.

Таблица 47

Задолженность верхних групп земельных хозяйств Индии и роль заемного капитала в формировании их производственных фондов, 1956/57 и 1961/62 гг.\*

Округа и группы хозяйств по размерам собственности	Удельный вес в общем числе хозяйств, %	Задолженность группы в общей задолженности всех хозяйств, %	Семьи, имеющие долги, в общем числе семей группы**, %	Средний долг на семью*, рупии	Капитальные расходы***		Прирост валовых накоплений в материальной форме	
					Всего, рупии	В том числе за счет заемного капитала	Всего, рупии	В том числе за счет заемного капитала
					рупии	%	рупии	%

## Отдельные районы (1956/57 г.)

Слаборазвитые:									
Надия . . . . .	10	13,3	48,1(20,4)	336	282	12	4,3	17	9,1
Гайя . . . . .	10	18,7	47,7(25,9)	363	308	22	7,1	18	11,8
Етава . . . . .	10	18,2	58,9(31,8)	344	434	54	12,4	17	17,3
Биканер . . . . .	10	13,6	46,5(18,8)	956	415	300	72,3	16	17,8
Среднеразвитые:									
Мандсаур . . . . .	10	12,1	62,3(39,7)	469	669	250	37,4	171	29,1
Дхарвар . . . . .	10	29,3	54,2(45,8)	813	869	158	18,2	81	21,9

## Относительно развитые:

Фирозпур . . . . .	10	18,4	79,2(55,0)	1805	1448	418	28,9	390	47,8
Броч . . . . .	10	27,2	56,8(42,0)	1062	1515	362	23,2	222	56,1
Восточный Кхандеш . . . . .	10	38,6	75,5(69,2)	1287	1184	251	21,2	65	13,7
Западный Годавари . . . . .	10	39,0	74,0(44,2)	2559	1491	622	41,7	237	28,5
Коимбатур . . . . .	10	36,6	58,1(48,8)	2385	1578	366	23,2	222	27,1

## Индия в целом (1961/62 г.)

10 тыс.—20 тыс. рупий . . . . .	10,7	19,1	68,6	844	279	85	30,5	140	Нет сведений
20 тыс. рупий и более . . . . .	6,4	23,9	64,8	1763	650	163	25,1	411	»
Все хозяйства Индии . . . . .	100,0	100,0	66,7	473	139	41	29,5	64	Нет сведений

\* 211, с. 35, 40, 47, 227, 233; 212, с. 259—263; 52, с. 1, 2; 53, с. 2, 9, 71.

\*\* Для 1956/57 г.—показатель на 30 апреля 1957 г. (в скобках—на 1 мая 1956 г.); для 1961/62 г.—показатель на 30 июня 1962 г.

\*\*\* В данную статью включаются капитальные расходы только на ведение земельного хозяйства: покупка земли, возмещение изношенных фондов (ремонт колодцев, инвентаря, зданий и т. д.), а также приобретение новых производственных фондов (инвентарь, скот и др.).

В своем исследовании о ростовщическом капитале в Индии А. И. Медовой показал, что «инфляция во время и после второй мировой войны способствовала обнищанию основной массы крестьян, несших на себе главную тяжесть долгов, и способствовала... общему увеличению крестьянской задолженности при полном или частичном сокращении ростовщических долгов и обогащении определенной части кулацких хозяйств. В целом бремя задолженности еще больше переместилось на бедняков и середняков...» [309, с. 92]. Пореформенная обстановка, по-видимому, постепенно вносит новый элемент в структуру сельскохозяйственной задолженности: под непосредственным влиянием роста торгового земледелия в связи с расширением объема кредитных операций многих групп товаропроизводителей, в том числе формирующейся сельской буржуазии, появляется тенденция к известному перемещению относительного бремени сельскохозяйственной задолженности на верхние прослойки сельских хозяев, при этом задолженность мелкого крестьянства не сокращается, а скорее продолжает возрастать.

Зависимость хозяйственной деятельности верхних групп хозяйств от кредита становится все более прочной. При сравнении доли семей, имеющих долги, в слабо развитых и относительно развитых округах обнаруживается следующая тенденция: в последних к займам прибегает относительно больше хозяев и операции их с заемным капиталом имеют более устойчивый характер, чем в первых округах (где высшая группа хозяев берет займы в целях, не стоящих, как правило, в непосредственной связи с производством). Об этом свидетельствует, например, меньшая в целом разность временных колебаний в доле семей, имеющих долги, в относительно развитых округах (ср. данные на 1 мая 1956 и 30 апреля 1957 г. в табл. 47).

В относительно развитых округах у состоятельной прослойки хозяев резко возрастает сумма капитальных хозяйственных расходов (по сравнению со слабо развитыми округами — в 3—6 раз). При этом в большой степени увеличивается масса заемного капитала в таких расходах. Ее доля весьма значительна (примерно от одной пятой до двух пятых расходов данной категории). В слабо развитых округах (исключая Биканер, где подавляющая часть капитальных затрат, в том числе сформированных из заемного капитала, пошла на покупку рабочего скота) займы практически не играют никакой роли в расширении хозяйственной деятельности высшей группы производителей. Здесь эта группа все еще обходится собственными средствами. Данные о приросте валовых накоплений в материальной форме показывают аналогичную картину: в отсталых округах он очень мал, причем его доля, образовавшаяся за счет заемного капитала, совсем

ничтожна; напротив, в относительно развитых и среднеразвитых округах прирост валовых накоплений значительно увеличивается, а доля, сформированная из заемного капитала, нередко превышает четверть, а иногда и половину этого прироста. Очевидно, в верхней прослойке хозяев по мере ее укрепления возрастает стремление брать деньги взаймы не только для покупки земли и прочих непроизводительных затрат, но и для некоторых длительных производственных вложений. (Значительная доля прироста накоплений падала, однако, на жилые строения. Но и здесь наблюдается характерный штрих: в отсталых округах эта доля составляла от 27 до 80% всего прироста валовых накоплений, в относительно развитых она не превышала 24%, исключая лишь Западный Годавари, где достигала 45%.)

Интересно здесь отметить такое явление: в отсталых и особенно в среднеразвитых районах удельный вес валовых накоплений, сформированных за счет заемного капитала, в мельчайшем и мелком хозяйстве («мелкие» и «средние земледельцы») значительно превосходит аналогичный показатель высшей группы («самые крупные земледельцы»). Так, в округе Надия он составлял 31% («мелкие») и 36% («средние»), в Гайе — 37—32%, в Етаве — 28—35, в Биканере — 28—26, а в Мандсауре и Дхарваре — соответственно 62—31% и 39—34%. Напротив, в относительно развитых округах (исключая, однако, Восточный Кхандеш, а также отчасти Западный Годавари) зависимость различных групп от кредита изменяется в обратном отношении. В округе Фирозпур удельный вес заемного капитала в валовых накоплениях у «мелких» и «средних земледельцев» составлял 22—31%, в Броче — 24—22, в Западном Годавари — 32—15, в Коимбатуре — 13—22% [211, с. 233].

Следовательно, можно обнаружить довольно существенные различия в роли, которую кредит играет в тех или иных районах. В слабо развитых районах, где формирование товаропроизводителя находится еще в эмбриональном состоянии и где «крупное» производство представлено, по существу, полунатуральным, «самообеспечивающимся» (в том числе и денежными средствами) хозяйством, а мелкое и мельчайшее хозяйство закабалено ростовщиком, капитал кредитора выступает почти исключительно в функции депрессора производства, разорителя непосредственного производителя. Кредит здесь преимущественно лишь средство выколачивания из производителя меновых стоимостей при сохранении натуральных основ воспроизводства в его хозяйстве. В мелком и мельчайшем хозяйстве ежегодные валовые накопления, как показало обследование, проведенное частной организацией — Национальным советом прикладных экономических исследований — в 1962 г., не возмещают фонда фактической аморти-



зации; а этому хозяйству еще приходится выплачивать чрезмерно большой процент ростовщику на заемный капитал, которым оплачивается часть этих накоплений. Напротив, в относительно развитых районах, где товарное хозяйство достигло более высокого уровня зрелости, все более важным объектом вожеланий кредитора становится не простой производитель меновых стоимостей, а товаропроизводитель, включающийся в систему общественного разделения труда. И это вносит качественно новый элемент в отношения между заемщиком и займодавцем, формируя противоречия между обоими «действующими лицами» как противоречия между мелким буржуа и кредитором, выступающим во многих случаях еще в ростовщическом обличье.

В целом по Индии, как свидетельствуют данные на 1961/62 г., кредитование капиталовложений в частнохозяйственном секторе земледелия характеризуется достаточно значительной величиной. И, что особенно примечательно, в верхних группах хозяйств, из которых гораздо интенсивнее (особенно из высшей группы) выделяется тип производства, увеличивающего продажу продукта на рынке, заемный капитал покрывает 25—30% ежегодных капиталовложений (в какой-то части расходуемых на расширение производства), т. е. кредит здесь занял прочное место как один из важнейших факторов осуществления воспроизводства.

Что касается характера задолженности верхних групп хозяев, то он постепенно претерпевает некоторые изменения. Состоятельные производители, во-первых, гораздо шире, чем мелкие, пользуются выгодами «дешевого» кооперативного и государственного кредита. Поэтому в верхних группах значительно определеннее, чем в других группах, проявляется тенденция к повышению доли задолженности кооперативам и государству и к сокращению доли задолженности частным кредиторам. По данным на 30 июня 1962 г., удельный вес задолженности кооперативам и государству составлял: в группе хозяйств с собственностью 2,5—5 тыс. рупий — 11,8%, 5—10 тыс. — 13,9, 10—20 тыс. — 17,6, 20 тыс. рупий и более — 23,0% [56, с. 1, 5]. Во-вторых, состоятельные производители располагают большими возможностями для получения кредита из более низкого процента у частных кредиторов, в том числе у ростовщиков. В результате складывается закономерность: удельный вес приобретаемого той или иной группой «дешевого» кредита прямо пропорционален ее состоятельности (табл. 48). И наоборот, чем мельче хозяйство, тем сильнее подвергается оно крайностям ростовщической эксплуатации. Именно мелкое и мельчайшее производство выносит на себе основную тяжесть лихоимных притязаний займодавца на продукт, создаваемый в сфере сельского хозяйства.

Таблица 48

Использование «дешевого» кредита различными группами земледельческих хозяйств Индии, 1961/62 г.\*

Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Удельный вес процентного кредита, полученного из годовой ставки		
	12,5% и менее	9,375% и менее	6,25% и менее
1—2,5	36,7	15,8	3,3
2,5—5	43,7	21,0	4,7
5—10	50,1	25,6	5,3
10—20	59,3	34,0	8,0
20 и более	75,8	47,7	11,3

\* Подсчитано по: 56, с. 25, 43—45.

Однако господствующая ставка процента, из которого берут ссуды более состоятельные производители, не говоря уже о мелких хозяйствах, по-видимому, в большинстве даже развитых районов Индии все еще остается чрезмерно высокой?

Как и в отношении арендной платы, главное в области кредитования для сельского предпринимателя состоит в размерах процентных ставок, ибо в существующих условиях именно последние в конечном итоге определяют, в какой пропорции поделят между собой произведенную прибыль собственник капитала и его заемщик. Поскольку производительный капитал, функционирующий в индийском земледелии, отличается низким органическим строением и в результате этого норма прибыли сравнительно высока, то, казалось бы, предприниматель может позволить себе взять заем из такого процента, который в сельском хозяйстве Индии является сравнительно низким (но был бы чрезвычайно высоким для сельского капиталиста в развитых странах), например из 9,375 годовых (примерно такой процент, кстати, взимался во многих кооперативных обществах). Однако здесь необходимо подчеркнуть следующую закономерность: чем мельче предпринимательское производство — а такой тип производства характерен для подавляющего большинства капитализирующихся земледельческих хозяйств Индии, — тем меньше приобретаемый кредит используется в производственном процессе; выплата же процентов по заемному капиталу производится, понятно, из совокупной массы прибавочного продукта хозяйства, вне зависимости от того, какая доля этого капи-

тала в действительности бывает занята в процессе производства.

Весьма обстоятельно потребительская, непроизводительная сущность огромной массы заемных средств (в том числе и в верхних группах хозяйств) была выявлена обследованием Резервного банка, проведенным в 1961/62 г. (табл. 49).

Таблица 49

Целевое распределение заемных средств в различных группах земледельческих хозяйств Индии, 1961/62 г.\*

Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Доля хозяйств, %, взявших займы			Доля заемных средств, используемых на производство***, %
	на покрытие «семейных расходов»	на цели производства**		
		К	Т	
1—2,5	37,7	9,5	7,9	31,2
2,5—5	39,7	12,8	10,6	36,8
5—10	40,1	15,1	13,4	42,8
10—20	38,2	15,1	16,0	44,6
20 и более	32,6	15,4	19,6	54,0
Всего по Индии . . .	38,6	11,6	10,8	42,7

\* Составлено и подсчитано по: 56, с. 25, 37, 38.

\*\* Только земледельческие операции; К — капитальные хозяйственные расходы; Т — текущие расходы на воспроизводство.

\*\*\* Земледельческие операции и неземледельческая деятельность (промыслы, вложения в финансовые активы).

По всей Индии в начале 60-х годов на цели производства использовалось лишь немногим более двух пятых общей суммы заемных средств. При этом если к производительным займам прибегала только одна десятая часть хозяйств, то к потребительским — почти две пятых (здесь, однако, не учитывается некоторая, впрочем небольшая, доля хозяйств, обратившихся за кредитами с целью ведения судебных тяжб и оплаты ростовщических долгов). Характерно, что даже в высшей группе доля хозяйств, берущих займы для потребительских целей, в 1,5—2 раза превосходит удельный вес хозяйств, прибегающих к заемному капиталу ради производительных целей. Но, разумеется, общая структура использования заемного капитала по всем ее показателям в низших группах существенно хуже, чем в высших. В мельчайшем и мелком хозяйстве, например, на цели производства обращается одна треть — две пятых всех заемных средств, кредит здесь имеет преимущественно потребительское назначение; напротив, в высшей группе эта доля превышает половину.

В каких же случаях при подобных, наиболее благоприят-

ных пропорциях распределения кредита заемный капитал может быть привлекательным для предпринимателя?

Из изложенного выше следует, что, например, для того чтобы процент на заемный капитал, даже столь низкий, как 9,375%, не поглотил всю прибыль (смысл коммерческого производства) и оставил кое-что для предпринимателя, последняя должна составлять не менее 20—25% на вложенный в производство заемный капитал. Напомним, что при развитом капитализме ставка процента, выплачиваемая предпринимателем-заемщиком собственнику капитала, определяется общей нормой прибыли и регулируется ею. Валовая прибыль, произведенная заемным капиталом, распадается на предпринимательский доход и процент таким образом, что обеспечивается возможность для осуществления расширенного воспроизводства. Если заемный капитал функционирует на адекватной для капиталистического способа производства основе, процент не может поглотить по меньшей мере «платы за надзор», причитающейся капиталисту-заемщику из валовой прибыли.

Что представляют собой ростовщическая и «переходная» ставки процента для товаропроизводителей, формирующихся в сельских предпринимателей, можно проиллюстрировать на примере Пенджаба.

В трех обследованных Резервным банком округах этого штата «самые крупные» производители брали преобладающую часть заемного капитала из следующих ставок: в Фирозпуре 84% всех процентных займов — из 12,5—18% годовых, 2% займов — из 18—25%; в Хиссаре 58% займов — из 6,25—12,5%, а 40% займов — из 12,5—25%; в Джалландаре 51% займов — из 6,25—12,5%, 7% — из более чем 12,5% (кроме того, 33% займов было взято «самыми крупными» производителями в Джалландаре из «неклассифицированной» ставки, обычно попадающей в высокую процентную группу) [211, с. 111; 213, с. 48; 214, с. 52]. По-видимому, средней господствующей ставкой процента, из которой берут займы «самые крупные» производители, следует считать в Фирозпуре 15%, в Хиссаре — 10—12 и в Джалландаре — примерно 9%. Сопоставим этот процент с прибавочным продуктом, который создается в сравнительно крупных хозяйствах.

Согласно данным обследования, проведенного по поручению Министерства продовольствия и сельского хозяйства в 1954/55 г., в хозяйствах с возделываемой площадью 50 акров и более в двух типичных пенджабских округах — Фирозпуре и Амритсаре — средний валовой доход с акра составлял 122 рупии. На его производство затрачивалось в среднем: в форме средств производства — 38 рупий; в форме оплаты живого труда — 55 рупий (из них 17 рупий составляла оплата

чужого труда, 38 — содержание семейного труда; в обоих случаях это только фонд физического воспроизводства рабочей силы<sup>8</sup>), итого — 93 рупии. Прибавочный продукт был равен 29 рупиям, а его отношение к массе стоимостей, затраченных на производство всего продукта, — 31,2%. В материалах обследования указывается, что, когда такое хозяйство основано на арендованной земле, собственнику земли выплачивается в форме арендной платы 45 рупий, или 36,9% валового дохода [234, с. 59, 72]. Здесь, однако, мы допускаем, что хозяйство основано на собственной земле, но весь авансированный на производство капитал сформирован за счет займов. Тогда с собственником капитала предпринимателю придется делить 28 рупий (после вычета 1 рупии — земельного налога, который является первым по своей значимости отчислением). Процентная ставка в размере 9% поглотит 8,4 рупии, или 30% прибавочного продукта, ставка в 12% — 11,2 рупии, или 40%, а ставка в 15% — 14 рупий, или 50% прибавочного продукта.

Исчисленный таким же образом прибавочный продукт в следующей группе крупных хозяйств, обрабатывающих от 20 до 50 акров, составлял 13 рупий (при издержках производства 124 рупии и валовом доходе 137 рупий), а его отношение к производственным затратам — 10,5%. Здесь разделению подлежало бы 11 рупий (земельный налог равнялся 2 рупиям). Если бы весь занятый в производстве капитал был получен за счет займа, ставка всего в 9% годовых поглотила бы весь без остатка прибавочный продукт (вместе с прибылью, содержащейся в нем в виде некоторой доли). О более крупных процентных ставках и говорить не приходится.

В отношении, по-видимому, большинства крестьян-товаропроизводителей, формирующихся в сельских предпринимателей, пока продолжает действовать в весьма значительной степени закономерность, установленная Марксом в «Капитале»: «Капитал, приносящий проценты, сохраняет форму ростовщического капитала, когда речь идет о таких лицах, классах или отношениях, которые исключают возможность займа в смысле, соответствующем капиталистическому способу производства; когда займы берут для личных нужд... или когда производитель является производителем некапиталистическим, как, например, мелкий крестьянин, ремесленник и т. д., следовательно, является еще в качестве непосредственного производителя владельцем своих собственных условий производства; наконец, когда сам капиталистический производитель оперирует в столь ничтожном масштабе, что приближается к указанным выше производителям, которые работают сами» [5, с. 149—150].

Но вместе с тем очевидно и другое: в районах, где формируется «дешевый» кредит, для сравнительно узкой груп-

пы крупных предпринимателей, выделяющейся из имущих слоев деревни, при иных благоприятных условиях господствующая в данной местности «переходная» ставка процента может превратиться в капиталистический ссудный процент, а заемный капитал, которым пользуется эта группа, — в ссудный капитал, особенно если наибольшая доля заемных средств обращается на цели производства. Иначе говоря, данная группа предпринимателей быстрее, чем вся остальная их масса, может использовать тенденцию к понижению ставки процента в интересах расширения производства; в этом случае создаваемая на основе заемного капитала прибыль уже более или менее регулярно распадается на процент и предпринимательский доход в пропорции, гарантирующей экономическую заинтересованность предпринимателя в заемном капитале. В конкретных условиях индийской деревни конца 50-х — начала 60-х годов это было реальным главным образом (но не исключительно) для предпринимателей из числа крупных землевладельцев, принадлежащих к сельской элите.

Безусловно, дальнейшее понижение господствующей ставки процента, скажем до 6,25% годовых, — а это процесс неизбежно более длительный, чем переход господствующей ставки из высших процентных групп в средние, — расширило бы использование кредита в предпринимательских целях, увеличило бы и абсолютно и относительно массу занятого в производстве заемного капитала.

В этой связи весьма любопытны относящиеся к 1951/52 г. показания хозяев из верхней, 50%-ной группы производителей о ставках процента, из которых они хотели бы и могли увеличить массу необходимого им заемного капитала. Больше половины хозяев (59%) высказались за ставку 5% и ниже (в том числе 36% — за ставку 3% и ниже); лишь 41% был согласен выплачивать более 5% годовых. Между тем подавляющее большинство процентных займов — 97% — было получено этими производителями из ставки, превышающей 5% годовых [43, с. 1000, 1003].

Рост потребностей сельских товаропроизводителей в «дешевом» кредите, предназначенном для целей производства, в частности для капиталовложений длительного характера, пока опережает увеличение емкости источников такого кредита. Еще в ходе обследования 1951/52 г. Резервный банк Индии установил, что верхняя, 50%-ная группа сельских производителей расходовала на производственные капитальные вложения в среднем по 131 рупии на хозяйство, а потребности ее в кредите (на основе разумной ставки, конечно) на эти расходы определялись в 609 рупий, или более чем в 4,5 раза превосходили действительно расходуемую сумму [43, с. 959]. С тех пор, даже несмотря на большой рост

средств, предоставляемых кредитной кооперацией,— напомним, что общая сумма средств, ссуженных первичными кредитными кооперативами, составляла в 1960/61 г. 2028 млн. рупий, а в 1966/67 г.— 3654 млн. [132, с. 61],— это соотношение, по-видимому, изменилось незначительно. Товаропроизводители по-прежнему вынуждены в целях расширения хозяйственной деятельности хвататься и за «дорогой» кредит, т. е. ростовщический в своей основе.

Но особенно остро для крестьян-товаропроизводителей, и в частности формирующихся из их верхних слоев предпринимателей, стоит проблема организованного «дешевого» среднесрочного и долгосрочного кредита, необходимого для покрытия расходов на инвестиции. Эти вложения окупаются через сравнительно продолжительное время, но они-то как раз и способствуют росту органического строения капитала и повышению производительной силы труда. (Между прочим, 82% всех нуждающихся в кредите хозяев из верхней, 50%-ной группы производителей высказывались в 1951/52 г. за его предоставление на срок более двух лет, в том числе 39% — на срок более пяти лет [43, с. 1005].)

Организованный среднесрочный «дешевый» кредит предоставляется сельским хозяевам кредитными кооперативами, долгосрочный — кооперативными ипотечными банками.

Удельный вес среднесрочного кредита в общей массе ссужаемых кооперативами средств был в конце 50-х годов весьма незначительным. В 1957/58 г. по Индии в целом этот кредит составлял всего 135 млн. рупий (14%), из которых только 37 млн. рупий было затрачено на капитальные вложения в производство (колодцы, механизмы и т. д.), а 67 млн. рупий пошло на покупку скота (31 млн. составляли прочие затраты) [192, с. 26, 51]. Резервный банк Индии, оценивая масштабы среднесрочного кредита к этому времени, отмечал: «Вследствие того что отсутствуют планируемые усилия по вливанию среднесрочных финансов в каналы кооперации, потребности земледельцев в среднесрочном кредите для покупки скота и введения улучшений в земледелии остаются в основном без внимания» [214, с. 164]. Что касается долгосрочного кредита, то в 1957/58 г. центральные кооперативные ипотечные банки ссудили 47 млн. рупий, но из них лишь 26 млн. рупий, или немногим более половины, пошло на длительные капитальные вложения в производство, а 16 млн. рупий, или одна треть, было затрачено на уплату старых долгов; все, вместе взятые, первичные ипотечные банки (действующие, как правило, на уровне округа) выдали в том же году займов на сумму 25 млн. рупий (к сожалению, не имеется данных об их целевом распределении).

Итого весь организованный «дешевый» кредит длительного характера (т. е. среднесрочный и долгосрочный), исполь-

зованный в производственных целях, выразился в 1957/58 г. в сумме, совершенно ничтожной для Индии,— 130—150 млн. рупий [192, с. 26, 48, 51].

Масса организованного кредита длительного характера с тех пор заметно увеличилась. Например, среднесрочный кредит, предоставленный в 1966/67 г., составлял, по предварительной оценке, 386 млн. рупий, или 10,5% общей суммы средств, ссуженных первичными кооперативами. Долгосрочный кредит, предоставленный всеми кооперативными ипотечными банками, достигал в 1966/67 г. 603 млн. рупий, а размеры задолженности ипотечным банкам с 1955/56 по 1966/67 г. возросли со 135 млн. до 2001 млн. рупий [132, с. 60, 61]. Итак, за неполных десять лет (1957/58—1966/67) ежегодные инъекции в деревню кредита длительного характера увеличились с 0,2 млрд. до 1 млрд. рупий.

Улучшилась структура использования долгосрочного кредита. Если в 1959/60 г. на производственные цели обращалось 70,4% общей суммы этого кредита (а на выплату старых долгов — 21,7%), то уже в 1963/64 г. в производство поступало 80,4% всех заемных средств, полученных по долгосрочному кредиту (а на выплату старых долгов расходовалось только 13,6% этих средств) [210, с. 80; 229, с. V].

Таким образом, произошел довольно заметный сдвиг в становлении кредита, направляемого в сельскохозяйственные инвестиции. Однако, если учесть рост потребностей в нем сельских товаропроизводителей, включая их предпринимательские группы (а также его целевое распределение), то станет очевидным, что организованный среднесрочный и долгосрочный кредит удовлетворяет еще относительно незначительную долю таких потребностей. По материалам обследования Резервного банка, в 1961/62 г. (а только для этого года имеется полный ряд необходимых исходных данных) общая сумма займов, израсходованная сельскими производителями на оплату капитальных хозяйственных нужд в земледелии (а также на осуществленные производителями, ведущими земледельческое хозяйство, вложения в неzemледельческие промыслы), составляла 2530,5 млн. рупий [52, с. 17]. Но сумма заемных средств, полученная в том же году сельскохозяйственным сектором в виде долгосрочного и среднесрочного кредита из кооперативных ипотечных банков и первичных кредитных кооперативов, достигла только 502,5 млн. рупий [210, с. 51, 79, 80], или менее пятой части всего заемного капитала, израсходованного на частные инвестиции. Действительные же потребности в подобном кредите, естественно, намного превосходили цифру в 2,5 млрд. рупий: ведь большие суммы из этих заемных средств были взяты из чрезмерно высокой ставки процента и они покрывали больше амортизацию, чем чистое накопление. Не слу-

чайно поэтому проведенное в 1963 г. обследование сельских учреждений в штате Андхра Прадеш свидетельствует: «Наиболее разительная неудача постигла осуществление программы сельскохозяйственного кредитования. Долгосрочный кредит для целей развития сельского хозяйства или стал совсем недоступным, или предоставляется с чрезвычайной скупостью» [399, 12.IX.1963].

Весьма важен социальный аспект распределения «дешевого» долгосрочного кредита. В кооперативных ипотечных банках он в большинстве случаев предоставляется относительно крупным землевладельцам, прежде всего крупным предпринимателям из рядов сельской элиты и «уходящим» из деревни помещикам, проматывающим свои состояния. Напротив, широкие слои крестьян-товаропроизводителей, в том числе и выделяющие предпринимателей, располагают гораздо меньшими возможностями для получения «дешевого» кредита длительного характера.

Резервный банк выявил, например, следующую картину роли долгосрочного кооперативного кредита, полученного в 1961/62 г., в различных группах земледельческих хозяйств [56, с. 26, 47]:

Группа хозяйств по размерам собственности, тыс. рупий	Удельный вес заемщиков, %	Доля долгосрочного кредита в общей сумме кооперативного кредита, %
1—2,5	Менее 0,05	1,1
2,5—5	0,1	2,0
5—10	0,1	2,0
10—20	0,4	8,2
20 и более	0,7	12,2
Всего по Индии	0,1	6,6

Даже из представителей высшей группы «дешевым» долгосрочным кредитом смогли воспользоваться менее 1% всех хозяйств, хотя в расчете на двор они получили очень крупные суммы, сосредоточив более десятой части всех заемных кооперативных средств, полученных группой в целом. В низших же группах хозяйств «дешевый» долгосрочный кредит играл еще меньшую роль. Подавляющая часть заемщиков — около 88% их общего числа — приходилась на две верхние группы дворов, при этом они сосредоточивали 89% всех заемных средств, полученных по долгосрочному кредиту. Но среди них абсолютно преобладали представители высшей группы (45% всех заемщиков, 63% всего предоставленного долгосрочного кооперативного кредита) [подсчитано по: 56, с. 26, 47; 52, с. 2]. Очень высокая концентрация долгосрочного кредита при мизерном удельном весе производителей, пользующихся им, наглядно свидетельствует, что еще в начале 60-х годов

данный вид кооперативного («дешевого») кредита играл ничтожную роль в массовом кредитовании частных инвестиций в сельском хозяйстве, доставляя капиталы в основном лишь «отборной», исчисляющейся буквально единицами кучке хозяйств.

Одна из причин слабого распространения организованного долгосрочного кредита состоит в том, что в стране имеется большая масса хозяйств, не обладающих полными (или вообще какими-либо) правами собственности на землю. Более того, как отмечает Резервный банк, «законодательство о земельных реформах в некоторых штатах оказало сдерживающее влияние на развитие деловых операций центральных ипотечных банков». Например, в Гуджарате «арендаторы не могут предоставить в качестве обеспечения ипотечным банкам свою землю до тех пор, пока они не приобретут полные владельческие права на нее путем выплаты выкупа». В Ориссе законодательство об аренде также неблагоприятно сказалось «на бизнесе ипотечных банков, так как платежеспособность земельных собственников снизилась» [210, с. 81]. Не может закладывать свою землю обширнейший контингент производителей, владеющих землей на правах «сирдаров», в штате Уттар Прадеш и т. д.

Весьма знаменательна была позиция коммерческих банков в отношении кредитования сельского хозяйства вообще и сельскохозяйственных инвестиций в частности. Непосредственно производителям, ведущим земледельческое хозяйство, банки предоставили в 1961/62 г. лишь 60,8 млн. рупий кредита — в целом сумму крохотную (она составляла 0,6% общего объема кредита, полученного сельским хозяйством из всех источников) [52, с. 14]. Но банки занимали негативную позицию и в отношении кредитования кооперативных кредитных учреждений. Заместитель министра продовольствия, сельского хозяйства, кооперации и общинного развития Индии утверждал, что «учреждения в городских районах не обнаруживают достаточного интереса к нуждам земледельцев и сельским кредитным учреждениям» [389, 20.XII.1966].

Пренебрежение кредитованием сельского хозяйства, столь сильно проявлявшееся крупным банковским капиталом, объясняется тем, что даже относительно крупное (по стандартам индийской деревни) хозяйство не рассматривалось этим действительно крупным капиталом как достаточно устойчивое платежеспособное образование, как подходящий партнер для совершения кредитных сделок, а сельскохозяйственное производство в целом традиционно считалось наименее прибыльной инвестиционной сферой. Поэтому частные банки обходили стороной сельскохозяйственного производителя (и кооперативные учреждения, его обслуживающие), оставляя его на откуп деревенскому ростовщику. «Что касается шедуль-

ных банков,—отмечалось в „Экономик таймс“,—то в качестве причины, объясняющей их нерешительность в предоставлении финансов сельскому хозяйству, обычно называют именно большой риск, связанный с его кредитованием» [389, 17.XI.1966].

Безусловно, частные коммерческие банки были прекрасно осведомлены о печальном опыте своих кооперативных собратьев. Ведь никакие иные банковские учреждения в Индии не функционируют с такими убытками, как первичные кооперативные ипотечные банки: из 519, 545 и 567 банков, имевшихся в стране в 1961/62, 1962/63 и 1963/64 гг., завершили финансовый год с убытками соответственно 38, 41 и 35% этих банков [229, с. VI].

Не менее важную роль играет, видимо, и трезвый политический расчет. Массированное вторжение крупного частного банковского капитала в деревенскую ипотеку неизбежно поставило бы его лицом к лицу с большими отрядами сельских товаропроизводителей, в отношении многих из которых он должен был бы выступить в функции непосредственного экспроприатора. Однако чреватая взрывами и потрясениями социальная обстановка в деревне, естественно, сдерживала приток частного банковского капитала в сферу деревенского кредитования. Кроме того, неплательщиками долгов (в том числе по ипотеке) сплошь и рядом выступают не только рядовые производители, но и элитные группы деревни, в соответствии с типично феодальными воззрениями рассматривающие нередко любой источник кредита «со стороны» как кормушку, из которой можно пожить, не отдавая ничего взамен. Но конфликтовать с землевладельческой элитой, этим оплотом капитализма консервативного типа в сельских местностях, образующим плотину, которая пока преграждает путь потоку крестьянского недовольства и отчаяния в города, воротилы банковского бизнеса совсем не хотят.

Тем не менее власти все более настойчиво стремились привлечь частный банковский капитал в сферу деревенского кредитования.

Бурно развивавшиеся события заставили прервать затянувшиеся «переговоры» правительства с банками. Под напором классовой борьбы государство вынуждено было пойти летом 1969 г. на национализацию 14 крупнейших банков, концентрирующих наибольшую массу частного банковского капитала. На долю этих банков приходилось 56% всех депозитов и 52,2% всех кредитов частных коммерческих банков [127а, с. 1—2]. В качестве одного из важнейших результатов национализации банков предполагалось предоставить сельскохозяйственным производителям существенную часть банковских кредитов [подробнее см.: 296].

Действительно, в хозяйственном отношении национализация банков уже дала эффект, выразившийся в изменении распределения ресурсов между различными отраслями и сферами экономики. Всего за один год (июнь 1969—май 1970 г.) размер кредитов, предоставленных банками государственного сектора сельскому хозяйству, увеличился с 1,6 млрд. до 2,77 млрд. рупий, в том числе прямых кредитов (т. е. предоставленных непосредственно сельскохозяйственному населению) — с 0,38 млрд. до 1,42 млрд. рупий. На июнь 1969 г. сумма прямых кредитов, полученных сельским хозяйством, составляла 1,26% общей суммы предоставленного этими банками кредита. В 1970 г. она возросла до 4,07% [127а, с. 14—15]. Одновременно значительно увеличилась численность банковских клиентов в сельском хозяйстве и «других заброшенных секторах» (мелкая промышленность, дорожный транспорт, розничная торговля и т. д.). Если в июне 1969 г. представители всех этих секторов имели 282 тыс. счетов в указанных 14 банках, то в марте 1971 г.—уже 1170 тыс. [408, т. 15, 1971, № 15, с. 3].

Социальные принципы новой политики в распределении банковских кредитов были изложены в резолюции Бомбейского съезда Национального конгресса (декабрь 1969 г.), в которой, в частности, указывалось, что эти кредиты должны предоставляться также «мелким собственникам земли» [100б]. Время покажет, насколько национализация банков поможет изменить систему кредитования деревни (особенно мелкого производства), оттеснить ростовщичество.

Пока же по ростовщическим в своей основе долгам и новым займам выплачиваются в форме процента большие средства, удельный вес которых в общей сумме выплачиваемого процента еще выше, чем доля ростовщической задолженности в общей сумме задолженности. Для современной стадии капиталистической эволюции сельского хозяйства Индии пока характерным остается довольно глубокий разрыв между потребностями в капиталистическом кредите и емкостью источников, из которых они могут быть удовлетворены. Эту брешь в сфере сельского кредитования продолжает заполнять капитал худших и низших форм, выполняющий функцию первоначального накопления.

### *3. Условия реализации товарной продукции сельского хозяйства. «Торговый кредит» и спекулятивный капитал*

Монополия капитала худших форм, весьма болезненно ощущаемая сектором сельскохозяйственных производителей, распространяется и на сферу товарного обращения в деревне.

Как мы видели, в Индии даже совсем недавно (1964/65—1966/67 гг.) через сбытовую кооперацию реализовывалось всего 8—10% товарного продукта сельского хозяйства, причем из этой доли лишь часть приходилась на товарную продукцию, реализуемую непосредственно самим производителем. Между тем капитал, занятый сбытом сельскохозяйственной товарной продукции, обычно не только крупнее, чем индивидуальный ростовщический капитал, функционирующий в деревне; он и организован, как правило, выше, чем последний.

Анализируя систему связей купеческого капитала, Резервный банк Индии отмечает: «Частная торговля, функционирующая на основе предоставляемого ею кредита, продолжает укреплять связи между деревенскими торговцами, собирающими продукцию на току, и оптовыми купцами и розничными продавцами на конечных рынках... В результате неэффективности работы регулируемых рынков и структурной слабости кредитной и сбытовой кооперации вряд ли происходит какое-либо ослабление власти представителей частной торговли над земледельцами» [215, с. 175].

Вторжение землевладельческой элиты в сферу торговли сельскохозяйственными продуктами, особенно интенсивное с середины 50-х годов, заметно укрепило позиции в деревне «профессионального» купеческого капитала, обитающего за ее пределами,— последний получил для своего воздействия на сельскохозяйственного производителя новую социально-экономическую базу. То, что землевладельческая элита в иных случаях теряет на сбыте своего продукта как производитель-предприниматель в результате монополии купеческого капитала, она с лихвой компенсирует эксплуатацией непосредственного производителя путем его ростовщического закабаления и скупки его продукции по пониженным ценам. А условия для подобной компенсации имеются достаточно широкие: высшая группа земледельческих хозяйств, обладающих собственностью 20 тыс. рупий и более (6,4% всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство), которая лишь частично состоит из землевладельческой элиты предпринимательского типа, концентрировала, как отмечалось выше (см. § 3 гл. III), только 35% всего товарного сельскохозяйственного продукта, реализованного самим сектором земледельческих хозяйств, в то время как на долю мелких и мельчайших хозяйств (с собственностью до 10 тыс. рупий на двор) приходилось 44% этого продукта.

Конечно, монополия купеческого капитала, из каких бы социальных подразделений он ни состоял, направлена прежде всего против мелкого производства; однако от нее страдают и более состоятельные крестьяне-товаропроизводители, в том числе и их предпринимательские группы. При этом действует закономерность: чем мельче предприниматель, чем

меньше он «отпочковался» от рядовых хозяев-товаропроизводителей, тем, как правило, больше доля прибавочного продукта (или прибавочной стоимости), которую ему приходится отдавать купцам и их агентуре. Напротив, крупные производители, зачастую сами являющиеся представителями купеческого капитала, располагают гораздо лучшими условиями сбыта своей товарной продукции. Весьма интересны в этом отношении данные, полученные на основе опроса автором в 1961 г. трех предпринимателей в округе Коимбатур (штат Мадрас):

	Хозяйственная площадь, акры	Число постоянных рабочих	Вид товарной продукции	Цена, по которой продается продукция, рупии
Первый хозяин ...	290	40	Бананы	3—3,25 за связку*
Второй хозяин ...	60	14	{ Бананы Джаггери**	{ 3—3,5 за связку 90 за потхи***
Третий хозяин ...	11	3	{ Бананы Джаггери	{ 1,5—2 за связку 60—65 за потхи

\* 150—170 бананов.

\*\* Местный вид сахара (варится из сока сахарного тростника в самом хозяйстве).

\*\*\* Местная мера веса = 280 англ. фунтам = 126,9 кг.

Хозяйства всех трех предпринимателей находились в непосредственной близости от города (первого и второго — на расстоянии 10 км, третьего — 8 км). Все трое продавали свои бананы, согласно существующей здесь практике, прямо на корню торговцам-контрактаторам, которые сами нанимали рабочих для сбора урожая и сбывали продукцию. И тем не менее третий хозяин, крестьянин-предприниматель, получал за свои бананы примерно только половину, а за джаггери — две трети той цены, по которой продавали эту продукцию крупные предприниматели, оба выходцы из помещичьего класса, составлявшие местную элиту. Наибольшую массу своей главной культуры — сахарного тростника, — не потребленную для изготовления джаггери, оба помещика сбывали на местный кооперативный сахарный завод в Амеравати (первый из них был президентом кооператива, владеющего этим заводом, а второй — одним из директоров кооператива).

Глубокий разрыв между темпами становления новых форм сбыта сельскохозяйственной продукции (весьма низкими) и темпами роста потребностей в таких формах сбыта товарного производства, превращающегося в капиталистическое (значительно более высокими), образует одно из острых противоречий в аграрном строе современной Индии. Усиление и абсолютное увеличение массы крестьян-товаропроизводителей, которые пока вынуждены «дарить» купеческому капита-

лу, насыщающему каналы обращения, значительную долю прибавочного продукта, особенно обнажают это противоречие. В наибольшей степени последнее дает себя знать в развитых районах торгового земледелия, в частности в Видарбхе.

По сведениям бывшего министра гражданского снабжения Махараштры, почерпнутым им в ходе поездки в 1961 г. по деревням Видарбхи, в округе Акола, например, торговоспекулятивный капитал, монополизировавший рынок сбыта сельскохозяйственной продукции в районе, присваивал в виде прибыли, как свидетельствовали хозяева, по 40 рупий из стоимости продукции, произведенной на акре земли [407, 28.I.1961]. О величине доли купеческого капитала в продукции земледельцев можно судить по таким фактам. Средний валовой доход с акра (выраженный в ценах, реализуемых производителями) составлял в Аколе в 1957/58 гг., по данным Резервного банка, 65 рупий, в группе же «самых крупных» производителей — 70 рупий. Но, разумеется, на рынке продавалась только продукция с площади, занятой под торговыми культурами. Если допустить, что это были лишь так называемые денежные культуры (они занимали 50% всей обрабатываемой площади округа, причем 41% приходился на хлопок), а зерновые не продавались совсем, то можно подсчитать, что средний валовой доход во всех хозяйствах с акра, занятого под такими культурами, составлял 87 рупий. К сожалению, нет данных о размерах площади под «денежными» культурами в хозяйствах «самых крупных» производителей. Однако, если и эти хозяева отводили под «денежные» культуры лишь половину своей площади, их валовой доход с акра земли, занятой под «денежными» культурами, должен был составлять 112 рупий [213, с. 14, 19, 21, 198]. К началу 1961 г. с учетом роста цен на хлопок, получаемых производителями, он выражался, по нашим подсчетам, в сумме 99 рупий для всех категорий хозяйств и 128 рупий для высшей, 10%-ной группы производителей [подсчитано по: 213, с. 14, 19, 21, 198; 150, с. 176, 177]. Отсюда видно, сколь велика была доля продукта, изымавшегося купеческим капиталом из крестьянских хозяйств Аколы: она составляла  $28,8\% \left( \frac{40}{99+40} \times 100 \right)$  чистой оптовой цены продукта, произведенного в районе в целом, и  $23,9\% \left( \frac{40}{128+40} \times 100 \right)$  — произведенного в высшей группе хозяйств.

Рост товарного производства и торгового земледелия в условиях сохранения весьма прочных позиций на рынке купеческим капиталом вызвал к жизни своеобразный новый механизм извлечения прибавочного продукта из сельского хозяй-

ства. Здесь имеется в виду такая практика сбыта, столь широко распространяющаяся в годы независимости и охватывающая и развитые, и менее развитые районы, как «торговый кредит», который «открывают» крестьяне-товаропроизводители купеческому капиталу. Заключается он в том, что купцы и их агентура, из каких бы социальных слоев деревни они ни выходили, забирают товарный продукт земледельцев, задерживая на более или менее длительные сроки оплату цены этого продукта и возмещая ее лишь после реализации товара на рынке.

«Торговый кредит» прежде всего нарушает обычный цикл воспроизводства в хозяйствах товаропроизводителей. Поскольку отданные стоимости застревают в каналах обращения и товаропроизводители не получают их денежного эквивалента, они вынуждены прибегать к «помощи» заемного капитала, зависимость от которого, таким образом, усиливается. Но влияние «торгового кредита» на товаропроизводителей этим не ограничивается. Главное состоит в том, что купеческий капитал, опираясь на свои монопольные позиции в огромной части деревенского рынка и вынуждая товаропроизводителей «открывать» ему кредит за счет их собственного продукта, при помощи минимальных средств присваивает максимально возможные прибыли и тем самым действует как фактор усиления процесса первоначального накопления в индийской деревне<sup>9</sup>.

Социальный «парадокс» состоит в том, что, чем больше развивается товарное производство, тем значительнее расширяется база для «торгового кредита», представляющего собой наиболее грубую форму реализации монополии, как таковой. Резервный банк, например, указывая на «власть частной торговли над земледельцами», особо подчеркивает, что «возможность получить „торговый кредит“ ... только усиливает эту власть» [215, с. 175].

То обстоятельство, что многие подразделения капитала, функционирующего в сфере товарного обращения в сельском хозяйстве, прежде всего худшие и низшие формы его, насильственно прерывают весь процесс метаморфозы произведенного товара (по формуле  $T - D - T$ ), искусственно задерживая его в каналах рынка, обнаруживает их откровенно паразитическую роль по отношению к растущему производству.

Купеческий капитал, действующий на обширнейших участках деревенского рынка, проходит ныне своеобразную стадию развития, для которой характерно сравнительно длительное связывание гигантских средств — как его собственных (скупка урожая на корню по пониженным ценам<sup>10</sup>; скупка продукции на рынке, ее складирование и задержка ее реализации), так и чужих, вовлекаемых в орбиту его движения («торговый кредит»). Происходит так потому, что этот



капитал стремится получить максимально возможные прибыли не ускорением темпов своего оборота, а замедлением всего цикла обращения, созданием искусственной нехватки товарной продукции и соответственно взвинчиванием товарных цен, т. е. в данном случае он выступает как капитал спекулятивный, грабящий и товаропроизводителя, и потребителя продукции. Между тем известно, что при «нормальной» капиталистической эволюции экономики капитал, занятый в сфере обращения, стремится получить более высокую прибыль прежде всего именно путем ускорения темпов своего оборота, когда эта прибыль складывается из меньших долей прибыли, возникающей за каждый цикл оборота капитала<sup>11</sup>. Подобные различия как раз и свидетельствуют о тормозящем воздействии многих подразделений капитала, функционирующего в сфере деревенского обращения в Индии, на ход воспроизводства в сельском хозяйстве, прежде всего в формирующемся укладе мелких товаропроизводителей, воплощающем тенденцию развития капитализма «снизу».

Безусловно, крайние формы паразитизма, порожденные специфической обстановкой, на которую немедленно отреагировал капитал худшего и низшего типа, наиболее ярко свидетельствуют о самостоятельности этого капитала по отношению к производительному капиталу. Ниже (см. § 2 гл. VIII) будет подробно рассмотрен механизм воздействия самостоятельного капитала «третичной» сферы на движение его производительного контрагента. Здесь же важно подчеркнуть — на данной стадии развития выявившиеся крайние формы паразитизма купеческого капитала служат одним из важнейших факторов углубления противоречий в индийской деревне, в частности противоречий между всей массой крестьян-товаропроизводителей и классовыми силами, которые представляют этот капитал.

Данные силы, как указывалось выше, через многочисленные каналы связаны с верхами городской торгово-финансовой буржуазии Индии, в частности с ее монополистическими подразделениями, и нередко действуют в качестве их передаточного звена в деревне. Все большая роль, которую эти силы играли в системе ограбления сельских хозяев, причем во многих случаях именно методами первоначального накопления, породила тенденцию к возрастанию противоположности (поляризации) двух групп капитала и социальных слоев, их представляющих, а именно противоположности верхов индийской буржуазии, вырастающих в монополии, и громадной массы формирующихся товаропроизводителей (включая выделяющихся из них предпринимателей) города и деревни, воплощающих тенденцию роста капитализма «снизу».

Социальные противоречия, развивающиеся на почве ограбления деревни торгово-спекулятивным капиталом, достиг-

ли к концу 60-х годов такой остроты, что государство вынуждено предпринимать все более решительные меры с целью разрешения этих противоречий. Оно все активнее овладевает «третичной» сферой в национальной экономике вообще и в деревне в частности.

Одним из значительных результатов национализации крупнейших частных банков, несомненно, является то, что торгово-спекулятивный капитал, действующий в сельском хозяйстве, лишается существенно важного для него источника кредита. Сдерживанию деятельности торгово-спекулятивного капитала способствует усиливающийся (особенно с конца 60-х годов) процесс становления государственных монополий в сфере деревенского товарного обращения.

Уже к началу 70-х годов государственные организации (прежде всего Продовольственная корпорация Индии), а также кооперативные общества закупили около 20% товарного зерна в стране. Всего же в сферу государственного распределения с учетом импорта попадало 25—30% всего товарного зерна [1006, с. 27]. При этом государственная власть провозглашает, что «там, где это будет признано необходимым, будет осуществлено дальнейшее расширение деятельности государственных организаций» [1006, с. 28]. Государственная монополия начинает формироваться во внутренней торговле техническими культурами (хлопок, джут).

Утверждение государственных монополий может поставить мощный барьер на пути деятельности торгово-спекулятивного капитала и вообще перекрыть каналы его роста — но лишь в случае, если сами эти монополии как юридические акции будут подкреплены широким развитием соответствующих организационных форм, выталкивающих из экономики частный капитал<sup>12</sup>.

#### 4. Налоговая политика государства

Основные тяготы развития самостоятельной экономики национальное государство стремится переложить на трудящиеся массы, в том числе на крестьянство. В Индии быстро возрастает бремя налоговых платежей, причем опережающими темпами повышаются именно косвенные, а не прямые налоги, что само по себе становится возможным в результате роста товарного производства и товарного обращения. Если в 1951/52 г. на долю косвенных налогов в Индии приходилось 71,2% общей суммы налогов, выплачиваемых сельскохозяйственным сектором, то через десятилетие (1961/62 г.) эта доля увеличилась до 73,7%, а в 1968/69 г., по бюджетной оценке, она составляла 83,9% [389, 2.IV.1969]<sup>13</sup>.

В настоящем параграфе мы рассмотрим, однако, лишь вопрос о прямых сельскохозяйственных налогах, в характере

извлечения которых весьма ярко отражаются различия в условиях эволюции разных социальных групп деревенского общества.

Прямые налоги в Индии отличаются необыкновенной пестротой. Полный «набор» прямых налогов, которые индийское сельскохозяйственное население выплачивало в конце 50-х — начале 60-х годов, состоял из следующих элементов: земельный налог; так называемый местный налог в размере 50% от земельного налога; особая «доплата» к земельному налогу; водный налог, в котором присутствует водная рента; налог на «выгоды, проистекающие из пользования водой»; налог на покрытие затрат, связанных с развитием орошаемого земледелия; налог на защиту от наводнений; многочисленные так называемые местные сборы (земельный, дорожный, за право использовать скот и повозку в качестве транспорта, на содержание панчаята, на развитие образования и т. д.). В некоторых штатах крестьяне должны были выплачивать и такую особенно тяжелую дань, как «сбор за повышение плодородия земли». Этот сбор государство стремилось ввести в районах новоорошаемых земель, получающих воду из новых государственных ирригационных сооружений. По своей сущности он являлся дифференциальной рентой плодородия, которую государство изымало у товаропроизводителей в сельском хозяйстве, причем в размерах, зачастую превышавших действительную массу этой ренты.

О бремени прямых налогов, которое приходилось нести крестьянству, например, в 50-х годах, можно судить по следующим фактам. В штате Уттар Прадеш ставки водного налога за 1948—1959 гг. выросли в 2,5 раза [396а, 11.I.1959, с. 15]. Повышение налога носило «в большей или меньшей степени произвольный характер, и в тех случаях, когда новая ставка водного налога встречала сопротивление, даровалась скидка в размере трех анна на рупию налога» (т. е. 18,8%) [107, с. 62]. Общая сумма налогов, выплачиваемая крестьянами с акра земли в Пенджабе, увеличилась за тот же период с 12—14 до 25 рупий, хотя цены, по которым производители реализовывали свою продукцию, в течение этого десятилетия изменялись в целом не в их пользу: чаще сокращались, чем увеличивались, не превышая, однако, исходного уровня 1948/49 г. Если прибавить «сбор за повышение плодородия земли», который власти штата пытались взимать в ряде районов в 1959 г., то получится, что пенджабские крестьяне в этих районах должны были выплачивать ежегодно в форме налогов очень большую сумму — 45 рупий с акра [400, 1959, № 5, с. 27; 92, с. 15]. Для сравнения скажем, что, согласно материалам обследования, проведенного Министерством продовольствия и сельского хозяйства Индии, в 1954/55—1956/57 гг. чистый доход (фонд жизненных средств семьи, исчисленный

по ставкам оплаты наемных рабочих, плюс прибавочный продукт там, где он возникает) с акра орошаемой земли, занятой под пшеницей — основной культурой пенджабского земледелия, — составлял в целом по обследованным районам (округа Фирозпур и Амритсар) 95 рупий, а в хозяйствах с площадью 20—50 акров — 98 рупий и с площадью 50 акров и более — 121 рупию [235, с. 74, 76]. При подобных размерах налоги, очевидно, должны были поглощать значительную долю прибавочного продукта, создаваемого даже в весьма состоятельных хозяйствах, не говоря уже о хозяйствах низших групп.

Прямые налоги в Индии не имеют связи с фактической доходностью крестьянских хозяйств. Их исчисление основывается на методе, который был унаследован от колониального периода. В качестве базиса для определения основного прямого налога — земельного — обычно принималась сумма реализуемой землевладельцами в том или ином районе земельной ренты, причем налог устанавливался на уровне определенной пропорции к данной сумме (20—25—30% и т. д.) и фиксировался в этой величине на довольно продолжительное время (два-четыре десятилетия). Подобная система с теми или иными вариациями действовала на подавляющей части территории Британской Индии.

Например, в различных округах Нижней Бирмы (до 1937 г. Бирма входила в состав Британской Индии) установленные в первом-втором десятилетии XX в. ставки земельного налога выражались в следующих относительных величинах (в %) [187, с. 9—15]:

	Доля в валовом доходе	Доля в чистом доходе с акра земли	Доля в исчисленной нормальной ренте, взимаемой земельными собственниками
Бассейн (1912—1914 гг.) . . .	8—10	13—17	31—39
Хантавади (1907—1910 гг.) . . .	13—16	23—32	30—40
Хензада (1912—1914 гг.) . . .	7—11	12—20	22—30
Инсейн (1910—1912 гг.) . . .	11—13	22—25	33—42

В одном районе, однако, именно провинции Мадрас, земельный налог фиксировался в определенной пропорции — 50% — к «чистому доходу» (за который принимался валовой доход за вычетом издержек производства, включая оплату семейного труда) с акра земли [379, с. 16—18].

Другими словами, по своей экономической сущности земельный налог представлял собой одно из подразделений зе-

мельной ренты, реализацию колониальными властями права верховного земельного собственника; величина налога регулировалась не фактическими издержками производства, а «волевыми решениями» колониальных властей, стремившихся присвоить максимально возможную часть продукта производителя безотносительно к условиям воспроизводства в различных группах хозяйств. Прочие прямые налоги (кроме водного), исчислявшиеся в долевым отношении к сумме основного налога, лишь усиливали «феодалную» природу прямого налогообложения колониальной деревни. В результате тяжесть бремени прямых налогов особенно сказывалась на группах более мелких сельских производителей, ибо у них весь их так называемый чистый доход представляет собой фонд воспроизводства рабочей силы семьи и налог для них — изъятие продукта именно из этого фонда<sup>14</sup>.

Увеличение в ряде районов Индии в 50-х годах прямых налогов зачастую происходило быстрее повышения средней доходности крестьянских хозяйств, роста производимого в них прибавочного продукта. Это влекло за собой накопление недоимок у ряда групп производителей, особенно мелких. По свидетельству налоговой администрации штата Уттар Прадеш, в конце 50-х — начале 60-х годов она ежегодно издавала более 70 тыс. приказов на арест имущества должников, имеющих недоимки по уплате земельного налога. Эти должники, комментировал социолог Аллахабадского университета К. Шанкар, «принадлежат к беднейшей части... крестьянского населения» [404, 5.X.1964, с. 41].

Охват непосредственного производителя системой прямого налогообложения значительно расширился в Индии с 50-х годов в связи с установлением в бывших районах распространения системы заминдари прямых отношений между государством и земледержателями — «защищенными» арендаторами. Арендная плата, которую эти арендаторы раньше выплачивали иерархии феодальных посредников, венчавшейся заминдаром (джагирдаром и т. д.), теперь, объявленная земельным налогом, стала поступать в государственную казну. А государство проявляет значительно большую жесткость в сборе налога, чем индивидуальный посредник. Отчасти именно этим объясняется столь высокая активность в преследовании недоимщиков, наблюдавшаяся в 50—60-х годах в штате Уттар Прадеш.

О неравномерности распределения бремени прямого налогообложения между различными группами хозяйств в Индии достаточно полно свидетельствуют материалы обследования, проведенного Ханумантха Рао в районах штата Андхра Прадеш в 1959 г. Согласно этим материалам, удельный вес земельного налога в чистой продукции составлял (в %) [379, с. 59]:

Хозяйства с площадью, акры	В Теленгане	В районах дельты
2,5—5,0	11,6	4,9
5,0—10,0	8,1	5,0
10,0—20,0	5,6	4,2
20,0—30,0	6,6	3,5
30,0—50,0	6,6	2,2
Более 50,0	6,2	5,0

Как видно из этих данных, в расчете на единицу стоимости чистой продукции мелкие производители, за некоторым исключением, выплачивали заметно больше земельного налога, чем более состоятельные и богатые.

В целом по Индии крупные землевладельцы ощущали налоговое бремя в несравненно меньшей степени, чем мелкие, и при этом компенсировали его усилением эксплуатации крестьянства (например, перекаладывание части налоговых платежей сдатчиками земли на арендующего производителя — довольно обычное явление в стране).

Система прямого налогообложения сельского хозяйства в том виде, как она сложилась и функционирует в Индии, переживает кризис, оказываясь бессильной вобрать в сферу государственных финансов часть действительного прибавочного продукта, создаваемого в этой отрасли экономики. Архаичная, неподвижная, построенная по принципу фиксирования на десятилетия вперед твердой денежной налоговой ставки, она не может приспособиться к динамичным изменениям рыночной ситуации и факторов, влияющих на уровень номинальных товарных цен. Инфляционные бури, которые, хотя и с перерывами, сотрясают Индию с начала 40-х годов, в корне подрывают систему прямого налогообложения в ее современной форме. Происходит прогрессирующее «обесценение» прямых налогов. Если в 1939 г. все прямые налоги с акра орошаемой земли, выраженные в эквивалентном количестве риса, составляли в районах Теленганы 141 кг, а в районах дельты штата Андхра Прадеш — 132 кг, то в 1954—1959 гг. они сократились соответственно до 29,5 и 27,6 кг, т. е. примерно до одной пятой уровня 1939 г. [379, с. 95].

Особенно резко снизилось значение земельного налога как источника государственных финансов. Еще в 1901/02 г. поступления по земельному налогу составляли 33,9% всех бюджетных поступлений колониального государства; в 1938/39 г. их доля сократилась до 16,1%. В период независимости эта тенденция усиливалась: в 1953/54 г. земельный налог дал лишь 8,6% всех поступлений в бюджеты штатов и центра, в 1961/62 г. — 6,2, а в 1966/67 г. отчасти вследствие дальнейшего обесценения местной валюты в 60-х годах — только 2,9% [205, с. 216; 389, 2.IV.1969].

Наконец, по-видимому, ни одно иное государственное финансовое мероприятие не сопряжено с такими крупными издержками, как сбор мелкими и мельчайшими суммами земельного налога с десятков миллионов мелких и мельчайших хозяйств. По оценке властей штата Майсур, на сбор 70 млн. рупий налога они ежегодно расходуют не менее 30 млн. рупий [388, 22.IX.1966].

Тенденция к «обесценению» прямых налогов, взимаемых на «поземельной основе», особенно интенсивно развивавшаяся в 60-х годах, в значительной мере компенсировала номинальное увеличение бремени этих налогов, происшедшее в 50-х годах, и резко ослабила его воздействие на более состоятельные группы владельцев земли, причем в наибольшей степени — на элитную группу деревни. Образовавшийся в сельскохозяйственной налоговой системе вакуум не был, однако, заполнен современным (подходящим) налогообложением. Хотя последнее действует уже во многих штатах, сфера его действия настолько ограничена, что во второй половине 60-х годов государству удавалось получать ежегодно лишь 100—106 млн. рупий в виде сельскохозяйственного подоходного налога, что составляло только 1,2—1,3% общей суммы налогов, взимаемых с сельского хозяйства (и 7—8% всех прямых сельскохозяйственных налогов) [389, 2.IV.1969].

Создается парадоксальное положение: в условиях жесточайшего финансового голода, испытываемого страной, деревенская верхушка, сильно разбогатевшая в период независимости, оказывается едва ли не полностью освобожденной от налогового бремени, в то время как мелкое и мельчайшее хозяйство продолжает изнывать под его, пусть и уменьшившейся, тяжестью. По имеющимся расчетам, в 1960/61 г. верхняя группа деревенских дворов, располагавшая более чем 3 тыс. рупий дохода на двор и 16 млрд. рупий (23%) всего дохода, созданного в сельских местностях, и концентрировавшая около 27% хозяйственной площади, выплачивала в виде прямых налогов лишь 2,2% общей суммы своих доходов. Для сравнения можно отметить, что несельскохозяйственный сектор, подлежащий прямому налогообложению, должен был внести в казну в виде налогов в том же году 23,4% своего общего дохода, составлявшего 7,78 млрд. рупий [389, 2.IV.1969].

Данный парадокс закономерен. При существующем общественном строе, когда сельская элита оказывает огромное непосредственное воздействие на всю систему государственной власти в штатах, любая попытка замены архаичного поземельного налогообложения подходящим наталкивается на яростное сопротивление крупных землевладельцев, деревенских богатеев и гаснет, не успев приобрести характер конкретных мер — законодательных, а главное — практических (вопросы земельного и подоходного налогообложения сель-

ского хозяйства являются прерогативой не центра, а штатов). Между тем «увеличение налогов на имущие слои деревни, — как отмечает И. И. Егоров, — не будет существенно сдерживать предпринимательскую инициативу в сельском хозяйстве... Доходы деревенской верхушки в значительной мере отвлекаются от производительного использования. Происхождение же этих доходов отнюдь не обязательно предполагает предпринимательскую деятельность, а нередко связано с эксплуатацией крестьянства методами первоначального накопления» [270, с. 118—119].

В то же время государству все труднее сопротивляться требованию отмены земельного налога, исходящему «снизу», прежде всего от беднейших слоев крестьянства. Уступая этому требованию, власти ряда штатов со второй половины 60-х годов постепенно приступают к законодательной разработке мер по освобождению мелких хозяйств (имеющих до 5—7,5 акра земли) от уплаты земельного налога [подробнее см.: 270].

Продолжающаяся перекачка стоимостей через систему государственного налогообложения из низших сельскохозяйственных укладов, в том числе мелкотоварного, в растущий капиталистический уклад, особенно в его «консервативные» подразделения, встречает растущий отпор со стороны сил, выступающих за демократическую альтернативу мобилизации и распределения ресурсов по государственным каналам.

### 5. «Парадоксы» регионального развития

Интенсивность разложения старых и становления новых хозяйственных укладов (со свойственными этому процессу изменениями предметно-вещественных производительных сил в сельском хозяйстве) характеризуется в Индии огромной порайонной неравномерностью. Порайонные различия в комбинациях социально-экономических условий, сами являющиеся в большой степени продуктом длительного предшествующего исторического развития (а эти различия усугубляются ныне неравномерным воздействием политики государства на разные районы), так влияют на аграрную эволюцию, что по уровню экономического развития одни районы резко вырываются вперед, другие, напротив, все более отстают, формируя застойную полуфеодалную периферию деревни, третьи «прозябают» при довольно скромном темпе развития и т. д.

Министерство продовольствия и сельского хозяйства Индии осуществило интересные расчеты, показывающие темпы прироста продукции растениеводства в различных штатах в 1952/53—1964/65 гг.; эти темпы характеризуются следующими цифрами (в %) [145, с. 37]:

Пенджаб . . . . .	4,56	Андхра Прадеш . . . . .	2,71
Гуджарат . . . . .	4,55	Мадхья Прадеш . . . . .	2,49
Мадрас . . . . .	4,17	Орисса . . . . .	2,48
Майсур . . . . .	3,54	Керала . . . . .	2,27
Бихар . . . . .	2,97	Западная Бенгалия . . . . .	1,94
Махараштра . . . . .	2,93	Уттар Прадеш . . . . .	1,66
Раджастхан . . . . .	2,74	Ассам . . . . .	1,17
Индия в целом . . . . .		3,01	

Получается, что, в то время как наиболее интенсивно развивающиеся штаты, Пенджаб и Гуджарат, увеличили производство продукции растениеводства за 12 лет на 71%, а Мадрас и Майсур — соответственно на 63 и 52%, такие крупные штаты, как Западная Бенгалия и Уттар Прадеш, смогли повысить производство этой продукции соответственно лишь на 26 и 22%.

Безусловно, весь комплекс вопросов, связанных с неравномерностью аграрного развития вообще и роста сельскохозяйственного производства в частности, заслуживает самого пристального внимания и требует специального исследования. Цель нашего анализа здесь — выявить лишь общие контуры последствий социально-экономического характера, вытекающих из неравномерного развития различных районов.

В известной степени эту неравномерность позволяют проследить материалы всеиндийского обследования деревни, проведенного в 1961/62 г. Резервным банком, которые дают порайонную (на уровне штатов) группировку сельских дворов по ряду важнейших экономических признаков. Все 15 штатов, имевшихся в Индии того времени, были объединены нами в три большие группы (табл. 50), причем в качестве основы для этой группировки были взяты данные об удельном весе хозяйств, получающих валовой доход от растениеводства в размере 1 тыс. рупий и более. Это штаты с (1) высоким, (2) умеренным и (3) низким уровнями развития земледелия. Внутри второй и третьей групп штатов были выделены по две подгруппы, А и Б, характеризующиеся некоторыми специфическими особенностями, о которых будет сказано в ходе сравнительного анализа материала. Как увидим ниже, по ряду очень важных признаков совпадать будут показатели не по штатам одной и той же группы (или даже подгруппы), а по штатам различных групп. Поэтому предложенное нами деление в известной степени условно и может быть принято лишь как дающее самую общую ориентировку в разграничении штатов по уровню сельскохозяйственного развития.

В приведенной таблице сразу же обращают на себя внимание чрезвычайно резкие различия между группами штатов по уровню среднего дохода на двор от ведения собственного земледельческого хозяйства (т. е. от растениеводства и жи-

вотноводства, вместе взятых). В наиболее интенсивно развивающихся штатах (группа I) он в 2—4 раза превосходит средний доход от земледелия в отсталых штатах (III) и в 1,5—3 раза — в штатах с умеренным развитием земледелия (II). Объясняется это прежде всего тем, что в первой группе штатов весьма велика прослойка богатых хозяев, только от растениеводства получающих валовой доход более 3 тыс. рупий на двор (она составляет 23% в Пенджабе и 12% в Гуджарате по сравнению с общеиндийским показателем 5%), а также имеется сравнительно крупный слой среднего хозяйствующего крестьянства, с доходом от растениеводства в 1—3 тыс. рупий на двор, выделяющего из своих верхних групп предпринимателей (этот слой охватывает две пятых всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство, в Пенджабе и одну треть — в Гуджарате). Напротив, в группе наиболее отсталых штатов (Мадхья Прадеш, Бихар, Орисса, Джамму и Кашмир, а также Керала) весь контингент производителей, получающих от растениеводства доход 1 тыс. рупий и более, составляет одну пятую — одну десятую общего числа дворов, ведущих земледельческое хозяйство, а в группе штатов с умеренным развитием земледелия он колеблется в пределах 26—32%. И, пожалуй, только в таких штатах, относящихся к этой группе, как Майсур, Мадрас, Андхра Прадеш, Махараштра, имеется относительно значительный слой зажиточных и богатых производителей (более 3 тыс. рупий дохода от растениеводства на двор), в 2—4 раза, однако, меньший, чем в группе наиболее развитых штатов. К этому же типу штатов относится и Раджастхан, где верхушка производителей, как и основная масса крестьян-хозяев, значительную часть доходов получает от животноводства.

Сопоставление показателей удельного веса различных групп хозяйств по доходам от растениеводства с темпами роста производства растениеводческой продукции по штатам показывает, что наиболее интенсивно эта основная отрасль сельского хозяйства развивается именно в тех штатах, где имеется наиболее значительная прослойка среднего крестьянства и богатых производителей (Пенджаб, Гуджарат, в меньшей степени Майсур, Мадрас). Напротив, наименьшие темпы наблюдаются в тех штатах, где прослойка богатых производителей относительно слаба (или даже ничтожна по своему удельному весу), а среднее крестьянство или вообще малочисленно (Мадхья Прадеш, Керала, Орисса), или, если оно и достигает примерно четверти всех хозяйств (Западная Бенгалия, Ассам, Уттар Прадеш), в своей основной массе скорее тяготеет к нижним группам, чем к верхним. Весьма прочная взаимосвязь между уровнем благосостояния основного производящего продукт хозяйст-

Таблица 50

Уровень сельскохозяйственного развития различных штатов Индии по основным показателям экономического благосостояния различных групп земледельческих хозяйств, 1961/62 г.\*

Показатель группировки	I. Штаты с высоким уровнем развития земледелия		II. Штаты с умеренным уровнем развития земледелия						III. Штаты с низким уровнем развития земледелия						Индия в целом	
	Пенджаб	Гуджарат	А			Б			Западная Бенгалия	Ассам	Керала	Мадхья Прадеш	Б			Орисса
			Мадрас	Майсур	Раджа-стан	Андрха Прадеш	Махара-штра	Уттар Прадеш					Бихар	Джамму и Кашмир		

Распределение хозяйств по размерам валового дохода от растениеводства, %

Величина дохода, тыс. рупий:																
менее 1	37,2	55,8	71,2	68,3	68,9	71,3	73,6	73,8	72,4	72,7	84,1	77,8	80,3	89,2	84,3	73,3
1 и более	62,8	44,2	28,8	31,7	31,1	26,9	26,4	26,2	27,6	27,3	15,9	22,2	19,7	10,8	15,7	26,7
в том числе:																
3—5	14,1	8,1	3,2	3,6	2,5	3,7	3,0	2,8	2,6	1,2	1,6	2,0	2,6	0,3	1,1	3,2
5 и более	8,9	3,5	2,7	2,6	0,7	3,0	1,7	1,2	0,6	0,4	1,0	1,0	0,7	0,2	0,3	1,7

Валовой доход от растениеводства и животноводства в среднем на хозяйство

Всего, рупии	3004	1779	1151	1287	1330	1193	1097	1122	947	912	722	957	812	709	690	1124
В том числе денежный доход, %	30,2	49,0	40,0	31,4	25,9	35,8	37,2	25,4	31,8	30,1	46,1	26,2	25,9	15,0	23,2	31,4

Распределение хозяйств по поступлениям дохода от всех видов деятельности, %

Величина поступлений, тыс. рупий:																
менее 1	12,8	30,0	52,6	47,9	37,6	55,3	53,6	50,4	44,3	52,8	46,1	61,5	63,3	66,2	66,8	51,2
1 и более	87,2	70,0	47,4	52,1	62,4	44,7	46,4	49,6	55,7	47,2	53,9	38,5	36,7	33,8	33,2	48,8
в том числе:																
3—5	24,5	11,7	5,7	5,7	7,3	5,5	5,0	6,2	6,2	2,5	6,4	3,2	4,1	1,3	2,2	6,0
5 и более	17,1	7,0	3,5	4,0	2,3	3,9	3,0	2,5	2,0	0,8	3,0	1,7	2,3	0,4	0,9	3,2

Поступления дохода от всех видов деятельности в среднем на хозяйство

Всего, рупии	3206	2010	1413	1523	1537	1329	1366	1319	1354	1118	1349	1161	1040	935	981	1379
В том числе за счет заработной платы, %	3,8	9,8	13,4	11,1	9,4	13,7	14,7	10,3	24,4	14,8	32,2	14,3	17,1	19,2	24,0	13,8

Распределение хозяйств по стоимости скота, %

Стоимость скота, тыс. рупий:																
менее 0,75	40,8	51,9	89,2	75,8	49,5	79,6	75,4	81,0	92,3	87,7	98,4	68,5	90,1	63,3	91,9	78,9
0,75 и более	59,2	48,1	10,8	24,2	50,5	20,4	24,6	19,0	7,7	12,3	1,6	31,5	9,9	36,7	8,1	21,1
в том числе:																
1,5—2,5	18,8	12,9	2,1	4,7	13,4	4,5	5,2	3,7	1,2	1,6	0,4	6,8	1,5	7,7	1,1	4,7
2,5 и более	9,4	4,1	0,8	2,2	5,4	2,4	2,5	1,2	0,2	0,8	0,1	3,9	0,5	2,7	0,5	2,0

Распределение хозяйств по размерам валовых накоплений в вещественно-материальной форме, %

Величина накоплений, тыс. рупий:																
менее 0,25	91,7	91,7	93,3	93,1	93,6	94,8	93,4	95,6	97,6	97,2	94,4	97,3	96,4	94,0	96,8	95,2
0,25 и более	8,3	8,3	6,7	6,9	6,4	5,2	6,6	4,4	2,4	2,8	5,6	2,7	3,6	6,0	3,2	4,8
в том числе:																
0,5—1	2,5	2,7	1,3	1,3	1,8	1,5	1,7	1,1	0,6	0,7	1,5	0,8	1,5	1,7	0,9	1,3
1 и более	2,7	3,2	3,1	2,8	1,8	1,6	2,4	1,2	0,4	0,2	1,9	0,5	0,8	1,9	0,4	1,5

Валовые накопления в вещественно-материальной форме в среднем на хозяйство

Всего, рупии	111	121	89	123	79	72	90	55	30	32	73	34	37	77	37	64
В том числе в сфере производства, %	50,3	69,4	76,6	69,9	39,9	63,5	72,5	50,5	37,3	74,0	45,3	56,7	29,4	37,9	69,1	57,8

\* Составлено и подсчитано по: 50, табл. 3, 5, 16; 54, с. 78, 104, 128; 53, с. 185.

венного ядра деревни и темпами роста сельского хозяйства прослеживается на приведенных данных достаточно отчетливо (исключение фактически составляет лишь Бихар, земледелие которого взяло старт с очень низкой исходной позиции).

Однако по уровню развития товарного производства и степени формирования товаропроизводителя (если судить по данным об удельном весе денежного дохода, получаемого производителями от ведения хозяйства) штаты могут быть разделены на несколько иные группы. По этому показателю ведущее место занимают один из наиболее интенсивно развивающихся штатов, Гуджарат (49% валового дохода от ведения хозяйства составляет денежный доход), и Керала с ее гигантским преобладанием мельчайшего хозяйства (46%). К ним непосредственно примыкает Мадрас (40%), за которым следуют Махараштра и Андхра Прадеш (37 и 36%). В первых четырех штатах высокий удельный вес денежного дохода объясняется, как уже отмечалось ранее, широким развитием производства так называемых денежных культур (технических и др.), в последнем — постепенным превращением зернового производства в товарное. Но важно здесь обратить внимание на следующее обстоятельство: если, например, в Гуджарате тенденцию формирования товаропроизводителя воплощают в первую очередь широкие слои среднего и зажиточного крестьянства, а также сельская элита, то в Керале товаропроизводитель в массовом масштабе формируется из всех групп хозяев сверху донизу; мельчайшее сельскохозяйственное производство (не говоря уже о других группах хозяйств) в Керале представлено в основном уже сложившимся товарным производством.

Общий экономический облик мельчайшего производства Кералы уникален даже в условиях Индии. В этом штате 56% всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство, обрабатывают менее 1 акра земли каждый, а 92% — менее 5 акров. Земельные поля измеряются здесь «центами» (сотыми долями акра). 25% всех дворов «земледельцев» не имеют вообще никакого скота, а 45% располагают скотом всех видов менее чем на 100 рупий на двор [50, табл. 1, 3], т. е. среди этой группы даже одной головой самого плохого рабочего скота обладают далеко не все хозяйства. Поэтому земля зачастую возделывается мотыгой (к аренде рабочего скота, хотя она и распространена, далеко не все мельчайшие хозяйства могут прибегать). И вот такого типа производитель становится здесь ведущей фигурой товаропроизводителя, который воспроизводит фонд собственной заработной платы — в отличие от мелкого хозяйства в подавляющем большинстве других районов — не на натуральной основе, а путем производства продукта как товара и обмена его на не-

обходимые предметы потребления (впрочем, чрезмерно высокий уровень товарного выхода у мелкого производителя Кералы, как и в других штатах, отчасти объясняется депрессивным давлением докапиталистической собственности).

Штат с наиболее крупным средним валовым доходом от ведения хозяйства — Пенджаб — по удельному весу денежного дохода занимает место несколько ниже скромного общендийского (к группе штатов с удельным весом денежного дохода 30—32%, кроме Пенджаба, относятся также Западная Бенгалия, Майсур и Ассам). Одна из причин (о других будет сказано ниже) относительно низкого выхода товарного продукта из хозяйств производителей в Пенджабе состоит, по-видимому, в том, что часть потенциального товарного продукта «съедают» земельные собственники, самостоятельно обращая присвоенный в виде ренты продукт в товар (в этом штате в 1961/62 г. была зафиксирована самая высокая в Индии доля площади под арендой — 34,2%, значительная часть которой приходилась на издольщину). То же самое относится и к Западной Бенгалии, где издольщина почти безраздельно господствовала на земельной площади, занятой под арендой (30,3%), и к Ассаму (26,8%), а также, возможно, в определенной степени и к значительно более развитому Майсуру (22,7%) [55, с. 54].

Группа штатов с наиболее отсталым сельским хозяйством (Мадхья Прадеш, Бихар, Орисса, Джамму и Кашмир) отличается и наименьшим развитием товарного производства (26—15% дохода от ведения хозяйства выступает в денежной форме). Натуральная основа воспроизводства здесь вполне гармонирует с общим уровнем развития их сельского хозяйства. К этой же группе штатов примыкает и Уттар Прадеш, где даже в относительно более развитых западных районах еще в середине 50-х годов натуральные отношения были широко распространены (см. соответствующие данные в гл. I и II по округам Мирут и Музаффарнагар); в более отсталых, восточных районах натуральная экономика занимала господствующие позиции.

Более любопытное явление представляет собой штат Раджастан, в котором удельный вес продукта, выходящего на рынок непосредственно из хозяйств производителей, равен лишь четверти всего производимого ими продукта. Возникший на руинах княжеских уделов, этот отсталый в прошлом штат в период независимости несколько увеличил темпы развития своего сельского хозяйства, отчасти на основе значительного расширения клина орошаемых земель, но главным образом, по-видимому, путем дальнейшего развития традиционной отрасли — скотоводства и молочного хозяйства<sup>15</sup>.

В 1961/62 г. в Раджастане на доход от производства молочных и других животноводческих продуктов приходился

31% всего валового дохода производителей от ведения собственного хозяйства по сравнению с 27,2% в Пенджабе, 23,7% в Гуджарате и 23% в Уттар Прадеше [54, с. 128]. И это не включая дохода от выращивания скота для продажи. Темпы прироста поголовья крупного рогатого скота — основного объекта специализации скотоводства в штате — намного превышали соответствующий общеиндийский показатель. Так, за 1951—1961 гг. прирост крупного рогатого скота старше трех лет составлял в Раджастанхоне 29,7%, а в Индии в целом — 10,9%. Иначе говоря, в то время как в Раджастанхоне годовой процент прироста этой категории скота достигал 2,64 (т. е. примерно соответствовал темпу ежегодного прироста продукции растениеводства), в Индии в целом он удерживался на уровне лишь 1,04 (т. е. был примерно в 3 раза ниже темпа прироста растениеводческого продукта). В абсолютной массе прироста крупного рогатого скота в Индии на Раджастанхан приходилось 16,6% — одна шестая часть. Удельный вес такого скота (т. е. свыше трех лет), сосредоточенного в Раджастанхоне, увеличился в общеиндийском поголовье с 6,1 до 7,1% [152, с. 4; 150, с. 52].

Главной особенностью развития сельского хозяйства штата было то, что рост торгового скотоводства происходил не только в результате лучшего использования ресурсов общинных земель (лучшая утилизация пастбищ), но и благодаря дальнейшему подчинению во многих районах растениеводства производству основного рыночного продукта — скота (продукция растениеводства потреблялась в натуре в самом хозяйстве, а на рынок поступал конечный продукт — скот). Отчасти именно этой причиной объясняется относительно низкий показатель удельного веса товарного выхода продукции в Раджастанхоне (товарный скот не был зафиксирован в этом показателе). Но только отчасти. Напомним, что в штате довольно велика прослойка хозяйств, получающих доход в размере 1—3 тыс. рупий, в нижних группах которой натуральное потребление произведенного продукта очень высоко. Не случайно, например, в денежном доходе удельный вес дохода от продажи молока, молочных и иных продуктов животноводства (кроме скота) составлял лишь 23,2% (против, как отмечалось, 31% дохода по этой статье в валовом доходе от ведения хозяйства) [54, с. 78, 104, 128].

В целом в Раджастанхоне с его широким развитием деревенского ростовщичества и кабальных форм производства скота (выращивание скота исполу и т. д.) темпы формирования самостоятельного товаропроизводителя и представляемого им товарного производства пока, по-видимому, отстают от темпов роста сельскохозяйственного производства, т. е. экономический рост в этой сфере происходит в известной степени на основе не товарных, а натуральных отношений.

Неполный учет поступающего на рынок продукта вызвал занижение удельного веса среднего денежного дохода от ведения хозяйства и в Пенджабе, где также очень развито торговое скотоводство (показатели по которому не были учтены), а продукция молочного хозяйства (она была учтена) в подавляющей массе потребляется в натуре семьями самих производителей (при удельном весе валового дохода от животноводства 27,2% денежный доход от этой отрасли составлял лишь 16,7% всего денежного дохода хозяйства, т. е. разрыв был еще большим, чем в Раджастанхоне).

Поправка на фактор недооценки общей массы товарного продукта в какой-то мере приблизит два указанных штата к группе штатов с более высоким удельным весом среднего денежного дохода от ведения хозяйства.

Сопоставление порайонных показателей поступлений дохода от всех видов деятельности с показателями валового дохода от растениеводства открывает нам новые «парадоксы». Доля земледельческих хозяйств, получающих 1 тыс. рупий дохода и более из всех источников, значительно выше во всех штатах, однако превышение это очень неравномерно. В некоторых штатах удельный вес таких хозяйств более чем вдвое (Западная Бенгалия, Орисса) и даже более чем втрое (Керала, Джамму и Кашмир) превышает удельный вес хозяйств, получающих аналогичный доход от растениеводства. При этом такие штаты, как Западная Бенгалия и Керала, по относительной численности указанной группы хозяйств выходят на четвертое и пятое место в Индии, уступая лишь Пенджабу, Гуджарату и Раджастанхону.

В ряде штатов существенная часть поступлений доходов в данной группе хозяйств формируется за счет доходов от животноводства (в качестве примеров уже приводились штаты Пенджаб и Раджастанхон; к такому же типу штатов относятся «натуральный» Джамму и Кашмир, где продукция животноводства давала 26% валового дохода и целых 45,4% скудного денежного дохода от ведения хозяйства [54, с. 78, 104, 128], а также штаты Уттар Прадеш, Мадхья Прадеш, Гуджарат, в известной степени Майсур). Но во многих других штатах доминирующим источником прочих доходов (т. е. исключая доход от растениеводства) рядового земледельца является продажа рабочей силы — на свободном рынке труда или на кабальных условиях.

Как раз штаты с низким уровнем развития земледелия, включая наиболее отсталые, показывают, как правило, весьма высокую долю поступлений от заработной платы в общей сумме поступлений дохода на земледельческий двор: это прежде всего Керала — почти треть, Западная Бенгалия и Орисса — около четверти, а также Джамму и Кашмир и Бихар — пятая и шестая части. Именно продажа рабочей силы на



свободных или кабальных условиях мелкими и мельчайшими хозяевами обеспечивает массовый переход в этих штатах групп хозяев с низкими доходами в группы с большим доходом (1 тыс. рупий на двор и более). Но кадры деревенского пролетариата и предпролетариата, как известно, формируются в Индии не только из мелких и мельчайших собственников земли, но еще больше из безземельного населения, вообще не имеющего никакого земледельческого хозяйства. Поэтому структуру доходов (и место, занимаемое в них заработной платой) для оценки степени зависимости производства от использования чужой рабочей силы необходимо рассматривать применительно ко всему деревенскому населению (а не только группам, ведущим земледельческое хозяйство).

По сведениям Резервного банка, удельный вес заработной платы во всех поступлениях дохода на один деревенский двор фиксировался по штатам в 1961/62 г. следующими показателями (в %) [54, с. 130]:

Керала . . . . .	36,8	Бихар . . . . .	23,2	Майсур . . . . .	17,7
Западная Бенгалия	35,2	Мадрас . . . . .	22,6	Гуджарат . . . . .	17,7
Орисса . . . . .	33,6	Джамму и Кашмир	21,1	Уттар Прадеш . . . . .	14,0
Ассам . . . . .	26,4	Андхра Прадеш . . . . .	20,6	Раджастхан . . . . .	12,1
Махараштра . . . . .	24,9	Мадхья Прадеш . . . . .	20,5	Пенджаб . . . . .	10,8
		Индия в целом . . . . .	20,7		

Прежде чем анализировать эти цифры, нужно сделать одно пояснение. Как и в табл. 50, при расчете удельного веса заработной платы нами были использованы данные о поступлениях дохода только от производительной деятельности, т. е. были исключены все перераспределяемые доходы — рента, процент, доход от всякого рода посредничества — и тем самым устранен один из существенных элементов «двойного счета». Однако другие элементы «двойного счета» вследствие применения разной методики учета доходов от производительной деятельности сохранились. Так, Резервный банк приводит сведения в расчете на один двор о валовом доходе от ведения земледельческого хозяйства, но только о чистом доходе (да и то не обо всем, а лишь о прибыли и заработной плате семейных работников) от промыслов (заведения, транспорт, торговля), и в то же время о фонде всей заработной платы «наемных» работников. В результате земледельческая часть заработной платы при оценке всей суммы поступлений регистрируется дважды: она присутствует в валовом доходе от ведения хозяйства (как сумма, еще не выплаченная хозяйством) и в общем фонде всей заработной платы (как сумма, уже полученная хозяйством); неземледельческая же часть этой платы фиксируется лишь один раз — в показателе всего фонда заработной платы. Отсюда следует, что как по

Индии в целом, так и по отдельным штатам показатели удельного веса заработной платы «наемных» работников (свободных или несвободных, производящих прибавочную стоимость или не производящих ее) в национальном доходе, создаваемом в деревне, ее земледельческой и неземледельческой экономике, оказались заниженными (ибо удельный вес заработной платы исчисляется от завышенного показателя). Полезность этих данных состоит, однако, в том, что, исчисленные по единому методу, они позволяют распределить крупнейшие районы Индии по месту, занимаемому в них продавцами рабочей силы, независимо от социальных характеристик работников.

Итак, в Индии четко выделяются районы с высоким удельным весом деревенского пролетариата и предпролетариата, добывающего весь или существенную часть фонда средств существования путем продажи рабочей силы на свободных рынках труда или на кабальных условиях. К ним относятся прежде всего штаты с низким уровнем развития земледелия. В этой же группе штатов очень велика прослойка пролетариев и предпролетариев с наделом (см. данные об удельном весе заработной платы производителей, ведущих хозяйство, в общей сумме поступлений их дохода в табл. 50). Более того, в данной группе штатов можно выделить те, где доминирующей чертой деревенского продавца рабочей силы является пауперизм в его худших формах. Например, дневная ставка заработной платы полевого рабочего-мужчины в таких штатах, как Орисса и Бихар, составляет немногим более двух пятых — две третьих соответствующей ставки в штатах с наиболее высокооплачиваемым в Индии сельскохозяйственным трудом — Пенджабе, Ассаме, Западной Бенгалии. По данным на 1959/60 г., уровень ее в первых двух штатах по отношению к уровню заработной платы в трех последних характеризовался следующими показателями (в %) [119, с. 110]:

	Пенджаб	Ассам	Западная Бенгалия
Орисса . . . . .	43,5	48,8	63,4
Бихар . . . . .	45,5	51,1	66,3

В целом в штатах, чрезмерно насыщенных пауперизированным населением, дворы с поступлениями доходов из всех источников менее 1 тыс. рупий составляют от трех пятых до двух третьих всех деревенских дворов (Мадхья Прадеш, Бихар, Джамму и Кашмир, Орисса), а в сельском хозяйстве, как мы видели, главенствует натуральная экономика.

С другой стороны, отчетливо обозначены районы, где доминирует сельский хозяин, особенно непосредственный производитель, создающий продукт собственным трудом и собственными средствами производства, и где применение чужого труда играет относительно небольшую роль в функционировании деревенского экономического организма (Пенджаб, Раджастхан, Уттар Прадеш)<sup>16</sup>. Зафиксированные в данных штатах (а также в Майсуре) довольно значительные позиции натуральной экономики в большой степени связаны с тем, что здесь весьма велик удельный вес «самообеспечивающегося» хозяйствующего крестьянства (различающегося, однако, по штатам очень заметными перепадами уровня этого «самообеспечения», выраженного в показателях дохода).

Как бы парадоксально это внешне ни выглядело, но в индийской деревне, рассматриваемой порайонно, потребление чужого труда, свободного или несвободного, в целом обратно пропорционально величине слоя средних и богатых хозяев<sup>17</sup>. Более того, именно в тех штатах, где потребление чужого труда (если судить по размерам доли заработной платы в деревенском продукте) особенно велико и где предположительно капиталистическое производство должно быть развито больше, темпы экономического роста сельского хозяйства, как правило, наименьшие (исключение — Бихар). Но все это подтверждает сделанный ранее вывод, что огромные массы деревенского населения, получающие доход в форме заработной платы, доставляют труд, который не производит не только прибавочной стоимости, но и прибавочного продукта вообще. И как раз в штатах с низким уровнем развития земледелия, где к тому же позиции натуральной экономики зачастую весьма прочны, данная категория людей особенно многочисленна. Напротив, в первой группе штатов (а также отчасти в Раджастхане), где процесс крестьянского разложения с различной интенсивностью, но в целом больше отклоняется в сторону нормальной модели и где производящее крестьянство в среднем отличается большей состоятельностью, — в этой группе штатов существует и лучшее соотношение между действительными потребностями хозяйств в наемном труде и количеством всего используемого по найму чужого труда.

Чрезвычайно важен и другой факт: индивидуальное хозяйство непосредственного производителя, не применяющее чужого труда либо применяющее его в небольшой мере, при определенном уровне благосостояния выступало активным двигателем экономического роста сельского хозяйства, происходил ли он на в значительной степени еще натуральном базисе (Пенджаб)

или преимущественно на товарообменной основе (Гуджарат). Сравнение даже только трех штатов, в которых темпы роста сельскохозяйственного продукта выше среднеиндийских, но использование труда земледельческих рабочих наименьшее, убедительно показывает, что быстрое развитие производства в Пенджабе и Гуджарате происходило в большей части за счет развития производства в весьма крупном по своим размерам (особенно в первом штате) секторе хозяйств непосредственных производителей, находившихся выше уровня простого воспроизводства (во всяком случае, никак не ниже его); они-то и создавали широкий базис высокого темпа роста. Когда же уровень среднего благосостояния основной массы непосредственных производителей падал ниже границы простого воспроизводства, темп развития резко снижался. Примером может служить штат Уттар Прадеш с его весьма низким показателем потребления чужого труда и почти самым низким темпом экономического роста. (Параллельный пример дает «натуральный» Раджастхан, где при почти той же пропорции потребления чужого труда отмечался больший уровень благосостояния и значительно более высокий темп роста.)

Наконец, прослеживаются резкие порайонные различия по масштабам капиталовложений в основные фонды производства. Показатели группировки земледельческих хозяйств по стоимости основного средства производства в индийской деревне — скота — свидетельствуют, что лучше других оказываются обеспеченными скотом (и по количеству и по качеству) штаты с наиболее интенсивно развивающимся земледелием (Пенджаб, Гуджарат), а также штаты, в которых животноводческое хозяйство (в ряде случаев натурального или полунатурального типа) занимает весьма большое место в крестьянской экономике (Раджастхан, Джамму и Кашмир, Мадхья Прадеш). В штатах с умеренным уровнем развития земледелия (исключая Мадрас) доля хозяйств, имеющих скота на 750 рупий и более, составляет 20—23% и примерно соответствует показателю удельного веса хозяйств, получающих от растениеводства 1 тыс. рупий и более, или несколько ниже его. Такое соответствие, впрочем, мы наблюдаем и в Пенджабе и Гуджарате. В обеих группах штатов определенное сходство прослеживается также между удельным весом групп хозяйств с более высокими доходами от растениеводства (3 тыс.—5 тыс. рупий; 5 тыс. рупий и более) и удельным весом групп, осуществивших крупные вложения в скот (1,5 тыс.—2,5 тыс. рупий; 2,5 тыс. рупий и более). Напротив, в штатах с низким уровнем развития земледелия, таких, как Западная Бенгалия, Керала, Ассам, Бихар, Орисса, в которых к тому же отсутствует собственное скотоводческое хозяйство (некоторое исключение — Бихар), удельный вес хозяйств, обеспеченных низкокачественным, деше-

вым скотом и входящих в верхние группы производителей (здесь — получающих доход от растениеводства в размере 1 тыс. рупий и более), резко увеличивается. Так, в лучшем случае лишь одна десятая — половина всех хозяйств, относящихся к этим группам, располагала скотом стоимостью 750 рупий и более на двор. Подавляющая масса этих обеспеченных плохим скотом хозяйств приходилась на группу с доходом от растениеводства 1—3 тыс. рупий. Что касается верхушечных групп в этих штатах, мы видим большее соответствие между удельным весом хозяйств по размерам дохода и удельным весом хозяйств по размерам капиталовложений в скот.

Особый случай в первой половине 60-х годов представляет штат Мадрас. В этом районе наблюдается существенная диспропорция между долей хозяйств, получающих доход от растениеводства 1 тыс. рупий и более (29%), и долей хозяйств со стоимостью скота 750 рупий и более (11%).

Довольно значительный разрыв между соответствующими показателями явно прослеживается и в отношении богатых групп (особенно верхней; ср. данные об удельном весе группы с доходом 5 тыс. рупий и более и удельном весе группы со стоимостью скота 2,5 тыс. рупий и более). Но если действительно средние и мелкие хозяйства в штате (в частности, с доходом от растениеводства 1—3 тыс. рупий на двор) держат скот, который является одним из худших в Индии, причем используют его на всех производственных операциях, то в группах богатых производителей намечается тенденция держать меньше скота, но более высокого качества, заменяя его тягловую силу на некоторых работах механической. Мадрас является тем штатом, где наиболее распространено применение электроэнергии в земледелии. По сведениям Резервного банка, в 1962 г. в Мадрасе электроэнергию в земледельческом производстве использовали 5,1% всех дворов, ведущих хозяйство (в Майсуре — 0,8%, Андхра Прадеше — 0,7, Пенджабе — 0,4, Уттар Прадеше — 0,3, Гуджарате — 0,1, в Индии в целом — 0,6%) [55, с. 126]. Несомненно, это были в первую очередь богатые хозяйства. Не случайно Мадрас по удельному весу хозяйств, осуществляющих весьма крупные (1 тыс. рупий и более) накопления (3,1% всех земледельческих хозяйств) занимает одно из первых мест среди индийских штатов, незначительно уступая лишь Гуджарату. Электроэнергия применяется в орошении (колодцы, оборудованные электромоторами), вытесняя из этой области скот (как, впрочем и людской труд) в качестве источника двигательной силы. Поэтому меньший показатель удельного веса хозяйств с высокой стоимостью скота есть в данном случае свидетельство не отсталости, а большей зрелости производства богатых групп.

Накопления в вещественно-материальной форме — а этот элемент образует одну из основ ускорения экономического роста — в сколько-нибудь заметных размерах (250 рупий на двор и более) как в Индии в целом, так и по отдельным штатам осуществляла ничтожная часть хозяев. Но в пределах этого общего низкого уровня различия между штатами по удельному весу хозяйств, выделяющих средства для таких капиталовложений, были весьма ощутимы. В штатах с высоким уровнем развития земледелия доля хозяйств с накоплениями 250 рупий и более в 2,5—3,5 раза превышает аналогичный показатель для третьей группы штатов (исключая Джамму и Кашмир и Кералу). Но особенно велики различия в удельном весе хозяйств, осуществляющих очень крупные накопления (1 тыс. рупий и более): доля таких хозяйств в первых штатах в 4—8 раз больше, чем в третьих. Безусловно, наибольшая часть производителей, сделавших крупные капиталовложения, концентрируется на богатом полюсе деревни. Так, в самом бедном такими производителями штате — Западной Бенгалии — 62% всех хозяйств, осуществивших валовые накопления в 500 рупий и более, приходилось на группу, имеющую поступления дохода из всех источников в размере 3 тыс. рупий на двор и более. А в самых богатых в этом смысле штатах — Пенджабе и Гуджарате — данный показатель составлял соответственно 71 и 59%.

Характерно распределение валовых накоплений между производительной сферой и непроизводительной (домостроение). В Индии в целом на накопления всех видов (земледелие, промыслы, домостроение) во всех группах дворов, ведущих земледельческое хозяйство, использовалось только 5,7% валового дохода, создаваемого в растениеводстве и животноводстве, а на накопления в сфере производства — лишь 3,3% этого дохода, или около трех пятых (58%) всей суммы накопления [подсчитано по: 53, с. 185; 54, с. 128]. Что касается отдельных штатов, то в первых двух группах (кроме Раджастхана) на производительные капиталовложения приходилась, как правило, большая часть всех капиталовложений, причем средние суммы, расходуемые на них, были крупнее, чем в третьей группе штатов. Особенно показательны в этом отношении данные по Гуджарату и Майсуру, а также Мадрасу и Махараштре (в этих четырех штатах, кстати говоря, на накопления использовалась заметно большая часть дохода, чем в среднем по Индии, — соответственно 6,8, 9,5, 7,7, 8,2% против только 3,7% в Пенджабе). Низкие пропорции производительного использования накоплений в таких штатах, как Пенджаб, Уттар Прадеш и особенно Раджастхан, были связаны, по-видимому, с наличием относительно большого слоя производителей, ведущих полунатуральное хозяйство.

Группа штатов с низким уровнем развития земледелия

дает нам два типа районов: 1) при относительно заметных суммах накопления (73—77 рупий на двор) наибольшая их масса направляется в непроизводительную сферу (Керала, Джамму и Кашмир); 2) при ничтожных суммах накопления (всего 30—37 рупий на двор) в одних штатах (Западная Бенгалия и Бихар) непроизводительная сфера поглощает подавляющую их часть, в других же штатах (Ассам, Орисса, а также Мадхья Прадеш) производительная доля существенно повышается, но общая сумма среднего валового накопления, используемого в производительных целях, позволяет, по-видимому, покрыть в скромной степени лишь фонд фактической амортизации.

Более высокие (чем общенациональные) темпы роста сельскохозяйственного производства в таких штатах, как Гуджарат, Мадрас, Майсур, не в последнюю очередь были связаны с более интенсивным процессом накопления в производительной сфере.

Сведения о размерах валовых накоплений по штатам полезно дополнить данными о применении минеральных удобрений. В 1965/66 г. в среднем по штатам на каждый гектар сельскохозяйственных угодий вносилось следующее количество этих удобрений (в кг действующего вещества) [127, с. 102]:

Мадрас . . . . .	13,4	Джамму и Кашмир . . .	3,3
Андхра Прадеш . . . . .	8,1	Бихар . . . . .	3,2
Гуджарат . . . . .	5,1	Орисса . . . . .	2,2
Пенджаб . . . . .	5,0	Мадхья Прадеш . . . . .	1,3
Уттар Прадеш . . . . .	4,3	Раджастан . . . . .	0,7
Махараштра . . . . .	4,2	Керала* . . . . .	12,6
Майсур . . . . .	3,8	Западная Бенгалия . . .	6,9
		Ассам . . . . .	2,5

Индия в целом . . . . . 4,6

\* В Керале, Западной Бенгалии, Ассаме значительная (возможно, подавляющая) часть удобрений использовалась на плантациях, так что цифры по этим штатам не отражают положения в секторе деревенских хозяйств.

На первое место по потреблению минеральных удобрений выходит штат Мадрас (напомним, он занимает второе место по темпам роста земледельческого производства, третье — по уровню товарного выхода продукта, первое — по использованию накоплений в производительных целях), на второе — Андхра Прадеш. Напротив, в группе отсталых штатов (а также в Раджастане) использование удобрений совсем ничтожно.

Большой интерес представляют данные о порайонных различиях, касающиеся богатой верхушки деревни (к ней относятся группы, получающие доход от растениеводства в размере 3 тыс.—5 тыс. рупий и 5 тыс. рупий и более,

и группы, имеющие поступления дохода из всех источников в тех же размерах) (табл. 51).

Таблица 51

Удельный вес богатых дворов в общем числе деревенских дворов по штатам Индии, 1961/62 г.\*,

Штат	Дворы с валовым доходом от растениеводства			Дворы с поступлениями дохода из всех источников**		
	3 тыс.—5 тыс. рупий	5 тыс. рупий и более	Всего	3 тыс.—5 тыс. рупий	5 тыс. рупий и более	Всего
Пенджаб . . . . .	8,3	5,3	13,6	16,4	10,7	27,1
Гуджарат . . . . .	5,5	2,3	7,8	8,7	5,1	13,8
Майсур . . . . .	2,7	1,9	4,6	4,5	3,0	7,5
Андхра Прадеш . . . . .	2,4	2,0	4,4	3,9	2,6	6,5
Мадрас . . . . .	2,0	1,7	3,7	3,9	2,3	6,2
Махараштра . . . . .	2,0	1,2	3,2	3,6	2,1	5,7
Уттар Прадеш . . . . .	2,3	0,9	3,2	5,1	2,0	7,1
Раджастан . . . . .	2,2	0,6	2,8	6,7	2,0	8,7
Бихар . . . . .	2,0	0,6	2,6	3,5	1,8	5,3
Мадхья Прадеш . . . . .	1,6	0,8	2,4	2,6	1,4	4,0
Западная Бенгалия . . . . .	1,7	0,4	2,1	5,0	1,6	6,6
Керала . . . . .	1,3	0,8	2,1	5,2	2,5	7,7
Ассам . . . . .	0,9	0,3	1,2	2,4	0,7	3,1
Орисса . . . . .	0,8	0,2	1,0	1,7	0,6	2,3
Джамму и Кашмир . . . . .	0,3	0,2	0,5	1,3	0,5	1,8
Индия в целом . . . . .	2,4	1,2	3,6	4,8	2,4	7,2

\* 50, табл. 5, 16.

\*\* Включая источники докапиталистических доходов (рента, ростовщический процент, прибыль от посреднической торговли).

Показатели удельного веса богатых групп по доходам от растениеводства свидетельствуют, что наиболее значительный слой богатых производителей-хозяев оформился в районах райятвари, т. е. там, где правами частной собственности на землю в эпоху разрушения и перекройки всей прежней системы феодальной земельной собственности в Индии английские колонизаторы наделили тягловые дворы самой деревенской общины («райятов»). К этому же типу районов относятся и те территории бывших княжеских владений, где особенно велик был удельный вес земель «халса» (государственные земли) и господствующее земельное владение соответствовало владению «райята» в колониальных провинциях (пример таких территорий дают штаты Гуджарат и Майсур). И напротив, богатая прослойка, как правило, гораздо слабее в бывших районах заминдари<sup>18</sup>, где земельными собст-

венниками стали внеобщинные феодальные, а потом и ростовщические верхи доколониального общества и где процесс складывания частновладельческих прав на землю (экспроприированных в колониальный период) у непосредственных производителей, а нередко и у эксплуататорской имущей прослойки деревни неизмеримо затянулся и в ряде случаев еще не завершился и поныне (вспомним сирдаров в штате Уттар Прадеш, которые держат примерно две трети землевладения и не имеют права на какие-либо рыночные отчуждения земли — продажу, заклад, сдачу в аренду и т. д.).

Прослеживается, таким образом, довольно отчетливая взаимосвязь между относительной величиной прослойки богатых производителей и продолжительностью периода и степенью развития частной земельной собственности в пределах общины. Социально-экономической основой подобной взаимосвязи является то, что более раннее массовое оформление (пусть даже в «карикатурном» виде) частной земельной собственности непосредственных производителей открыло в районах райятвари гораздо раньше, чем в районах заминдари, возможности для экспроприации этой собственности и мобилизации крестьянских земель имущей верхушкой самой деревни. В то время как в районах заминдари денежное богатство приобретало распыленные между многими владельцами частицы титула лишь на присвоение ренты (посреднические владения), в районах райятвари непосредственное вторжение денежного богатства в крестьянскую экономику доставляло ему нечто более весомое — саму земельную собственность непосредственного производителя. Поэтому на исходные рубежи для формирования в крупного хозяина экспроприаторы-землевладельцы и ростовщики районов райятвари вступили в период независимости более «подготовленными», чем их собратья в заминдарских районах (пенджабский феномен с его весьма крупной богатой прослойкой сельских хозяев, занимающихся земледелием, частично объясняется относительно широким развитием в период независимости крупной частной аренды, о чем см. гл. VIII).

Итак, если в Индии в целом богатые производители (с валовым доходом от растениеводства 3 тыс. рупий и более) составляют 3,6% всех деревенских дворов, то в районах райятвари, за исключением Махараштры, их удельный вес достигает 4—8% (в Пенджабе — 14%), а в районах заминдари — только 1—3%. Напомним вместе с тем, что, как показывают приведенные выше данные, темпы роста сельскохозяйственного производства в штатах, в которых преобладала система землевладения райятвари, как правило, существенно выше, чем в штатах, где господствовала система заминдари.

Удельный вес деревенской верхушки по показателю поступлений дохода из всех источников во всех штатах гораздо выше, чем выявленный по размерам дохода от растениеводства (в Индии в целом — ровно в 2 раза). В некоторых штатах удельный вес слоя деревенских богачей увеличивается отчасти, как отмечалось ранее, за счет доходов от животноводства, т. е. производительной сельскохозяйственной деятельности. Но универсальным методом пополнения доходов деревенских верхов во всех без исключения штатах являются докапиталистические формы эксплуатации непосредственного производителя (сдача земли в аренду, ростовщичество, посредническая торговля). В большой степени именно наличием крупных докапиталистических доходов, присваиваемых деревенскими эксплуататорами, объясняется увеличение удельного веса богатых групп в сельском населении. В большой степени, но не исключительно.

И здесь нужно отметить, что по роду своей экономической деятельности деревенские верхи (если судить о них по источникам дохода) значительно различаются в разных штатах. Например, в Керале средний чистый доход земледельческого двора от промышленных заведений достигал 109 рупий и был в 3 раза и более выше, чем аналогичный доход во всех других штатах; в валовом доходе среднего земледельческого хозяйства он составлял 15,1% [54, с. 128]. Понятно, что промышленные заведения (наиболее крупные), занятые обычно переработкой сельскохозяйственной продукции (кокосовые орехи, сок пальмы и т. д.), в основной массе сосредоточены у богатых сельских хозяев. Очевидно, в этом штате экономическая и внеэкономическая активность деревенских верхов, направленная на обогащение, отличается широким разнообразием: здесь и торгово-ростовщические операции, и промышленная деятельность, и рентополучение, и в меньшей степени производство собственно сельскохозяйственной продукции. В Западной Бенгалии это прежде всего посредническая торговля, ростовщичество и широкая сдача земли в кабальную издольную аренду при пока относительно слабо развитом собственном предпринимательском хозяйстве деревенских богачей. В Раджастанхоне среди деревенских верхов весьма распространено занятие ростовщичеством. Но в штатах с более развитым земледелием происходят процессы, расщепляющие богатую верхушку. В Пенджабе, а также отчасти в Майсуре и Гуджарате внутри ее постепенно очерчивается грань между хозяином-производителем (земельным собственником или арендатором), с одной стороны, и крупным землевладельцем (в ряде случаев тоже частично производителем) — рентополучателем и ростовщиком — с другой<sup>19</sup>. Все это, по-видимому, означает, что для каких-то групп де-

ревенской верхушки, ранее активно занимавшихся первоначальным накоплением капитала с использованием самых варварских методов эксплуатации непосредственных производителей, в ходе эволюции аграрной экономики этот процесс в определенной мере завершается — они переходят к накоплению на основе капиталистического производства, становящегося доминирующей формой накопления.

Порайонная неравномерность развития общественного разделения труда и формирования товаропроизводителя; резкие различия в процессах крестьянского разложения (как по характеру, так и по интенсивности), в частности различия в соотношениях процессов пролетаризации и пауперизации деревенского населения; неравномерность как роста богатых верхов деревни, так и их расщепления на предпринимательские группы и докапиталистические слои, связанные с промежуточными экономическими структурами; различия в масштабах товарного обмена между городом и деревней — все это порождает в Индии разнообразные порайонные смещения и варианты в классовой борьбе в деревенском обществе, в основе которой в объективной обстановке лежит развивающаяся с той или иной силой, проявляющаяся той или иной стороной, вырывающаяся на поверхность политической и социальной жизни деревни тем или иным видимым конфликтом борьба мелкого (в том числе мелко-товарного) производства против всяких форм частной эксплуататорской собственности, выступающей по отношению к нему как монополия.

## ГЛАВА VIII

### АГРАРНЫЙ КАПИТАЛИЗМ И ГОРОДСКОЙ КАПИТАЛИЗМ. УСЛОВИЯ И СОВРЕМЕННАЯ СТАДИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

#### *1. Закон средней нормы прибыли и капиталистический уклад в сельском хозяйстве*

До сих пор законы, управляющие развитием капитализма в сельском хозяйстве, рассматривались вне какого-либо их отношения к действию такого всеобщего закона капиталистического способа производства, как закон средней нормы прибыли. Между тем ограничение исследования подобным анализом (хотя при этом и могут быть выявлены многие аспекты аграрных классовых противоречий и в соответствующей степени объяснены характер и основные направления классовой борьбы и тенденции их изменения) закрывает существенно важные исходные позиции для теоретически обоснованных оценок стадии утверждения капитализма как способа производства со всей совокупностью его имманентных законов в различных сферах национальной экономики и в обществе в целом. Именно формирование средней нормы прибыли, являющейся наиболее универсальным законом капиталистического способа производства, отражает процесс превращения отдельных разрозненных капиталов в единую общественную силу. Как указывал К. Маркс, в реализации товаров по ценам, доставляющим среднюю прибыль, «капитал сам начинает сознавать себя как общественную силу, в которой каждый капиталист имеет свою долю, пропорциональную его участию во всем общественном капитале» [4, с. 213—214].

Известно, что становление средней прибыли происходит на более высокой, зрелой стадии капиталистического развития, при которой капитал не просто «стал на ноги», а как общественная сила полностью подчинил своим законам весь процесс производства (в отличие, например,

от той формы «подчинения», которая была охарактеризована К. Марксом как «эксплуатация со стороны капитала без капиталистического способа производства» [8, с. 367]). Указывая на процесс становления средней прибыли «посредством... постоянной эмиграции и иммиграции,— словом, посредством своего (капитала.— В. Р.) распределения между различными сферами производства», К. Маркс подчеркивает: «Это выравнивание капиталу удается осуществить тем полнее, чем выше капиталистическое развитие в данном национальном обществе... С прогрессом капиталистического производства развиваются и его условия; оно подчиняет своему специфическому характеру, своим имманентным законам всю совокупность общественных предпосылок, при которых совершается процесс производства» [4, с. 214].

В развивающихся странах (с их преимущественно аграрной специализацией), которые эволюционируют по капиталистическому пути и в сельском хозяйстве которых создается, как правило, наибольшая масса национального дохода, зрелость капиталистического развития в огромной степени определяется тем, насколько капитал превратился в общественную силу (в указанном К. Марксом смысле) в сфере сельского хозяйства, насколько он подчинил здесь своим законам всю совокупность общественных предпосылок производства. Иначе говоря, суть проблемы состоит в том, в какой мере создаваемые в капиталистическом укладе сельского хозяйства стоимости развились в цены производства и регулируемая высотой прибыли рента, насколько широко сельскохозяйственный капитализм втянулся в зону, в которой капитал в целях уравнивания нормы прибыли и присвоения средней прибыли свободно переливается из одной сферы в другую (явление, до последнего времени бывшее характерным обычно лишь для высокоразвитого городского капиталистического сектора). Речь, следовательно, идет о том, «дорос» ли аграрный капитализм в развивающихся странах до той стадии развития, когда он становится интегральной частью общенационального капитализма, т. е. когда его скромные «вотчины» и «уделы», мириадами рассеянные по деревням с их замкнутым мирком, сливаются в единое целое, присоединяясь к обширной «империи», в которой властвует совокупный Капитал, выделяющий каждому из бывших «вотчинников» его «законную» долю прибыли в соответствии с долевым участием в эксплуатации совокупного Наемного труда.

Как мы видели, сельскохозяйственный предприниматель, выделяющийся из докапиталистических укладов, может беспрепятственно и в максимально полном размере присваивать прибавочную стоимость лишь при стечении особо благоприятных обстоятельств (земля принадлежит производителю на

правах собственности; функционирующий капитал либо весь собственный, либо заемный, но полученный из капиталистических источников кредита; произведенный товар реализуется на рынке по ценам, соответствующим его стоимости, и т. д.). Депрессивная социально-экономическая среда, в которой функционирует производительный капитал и которую он еще полностью не преобразовал и не подчинил себе, оказывает регулирующее воздействие на норму и размеры прибыли, которую присваивает обширный предпринимательский сектор, поставленный вне этих особо благоприятных обстоятельств. Рента, ростовщический процент и другие аналогичные изъятия докапиталистического по своей сущности характера продолжают определять границу прибыли (о новых тенденциях скажем ниже). Создаваемая в данном секторе прибыль не входит и не может входить в процесс уравнивания прибылей, итогом коего является возникновение средней прибыли. Одним словом, закон средней нормы прибыли с факторами, определяющими ее возникновение (конкуренция, перелив капитала из одной отрасли в другую и т. д.), сложившийся и уже действующий в городе, еще не распространил своего влияния на формирующийся капиталистический уклад (по крайней мере на его основные секторы) в деревне.

Нужно отметить, что проблему взаимосвязи между типом прибыли и социально-экономической формой, в которой она рождается, К. Маркс ставил чрезвычайно остро. Он писал: «Прибыль оброчного крестьянина не принимает участия в выравнивании прибылей, потому что его отношение к земельному собственнику не есть капиталистическое отношение. Поскольку он получает прибыль, то есть реализует — собственным ли трудом или эксплуатацией чужого труда — избыток над необходимыми средствами своего существования, это совершается вне нормального отношения и при прочих равных условиях высота этой прибыли не определяет ренты, а, наоборот, сама она определяется рентой как своей границей» [5, с. 364—365]. Таким «нормальным отношением» К. Маркс как раз и считал не присвоение прибыли вообще, а ее распределение и присвоение пропорционально вложенному капиталу, на основе общественной (средней) нормы прибыли. Но именно «ненормальное» отношение вплоть до последнего времени было характерно в развивающихся странах для многих сельских предпринимателей, выплачивающих чрезмерно высокие ставки земельной ренты натурой или деньгами, громадный процент по ростовщическому кредиту и т. п.

Отсутствие условий для широкой мобилизации земли на основе частной аренды или — вследствие огромных земельных цен — на основе скупки земли ставит жесткие пределы возможностям вторжения закона средней нормы прибыли в складывающееся на базе разложения традиционных укладов

капиталистическое производство. Капиталистический уклад, как правило, представлен в общем-то мелкими хозяйствами, прибыль в которых характеризуется широким диапазоном норм, определяемых обстоятельствами, находящимися вне контроля капиталистического способа производства. И даже хозяева, поставленные в особо благоприятные условия, до недавнего времени не принимали участия своими прибылями в уравнении прибылей, в формировании общественной (средней) нормы прибыли. Этот случай заслуживает особого внимания (табл. 52), потому что, как мы видели, земледельческий капитализм в развивающихся странах растет почти исключительно на базе собственной земли владельца капитала.

В таблице приведены показатели по «сливкам» капиталистического уклада деревни и города Индии<sup>1</sup>. Сразу же обращает на себя внимание огромная разница в размерах производства на одно организационно оформленное предприятие. Даже наиболее мощная и капиталистически наиболее зрелая (см. графу об использовании наемного труда) из представленных групп сельских предпринимателей (в Западном Годавари) производит в среднем на хозяйство валового продукта в 2700 раз меньше, чем одна организация крупного промышленного капитала в городе. Хотя это соотношение, если бы показатели характеризовали положение на одну и ту же дату как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, было бы несколько иным, оно ни в коей мере не изменило бы порядок величины разрыва.

Капитал, функционирующий в крупнокапиталистическом секторе производства города, отличается гораздо более высоким стоимостным строением, чем соответствующий капитал в деревне, где даже в наиболее развитых районах последний выступает в пропорции 50 *c* + 50 *v*. О различиях в техническом строении здесь и говорить не приходится: «деревенской» двигательной энергии рабочего скота, как правило, противостоит «городская» система машин. Поэтому разрыв в органическом строении капитала в капиталистически наиболее развитых секторах деревни и города выражается огромной величиной.

Высокопроизводительный промышленный капитал города самовозрастает в Индии примерно на 10—11% в год. По существу, это и есть средняя норма прибыли, определяющая межотраслевой перелив капитала в Индии (например, уже длительное время резко замедленный его приток в фабричную текстильную промышленность, где норма прибыли удерживается на уровне 7—8% в хлопчатобумажной и 5% в джутовой отрасли, и, наоборот, его более интенсивный прилив в новые отрасли, особенно в химическую и машиностроительную, а также металлургическую, где норма прибыли пока превышает среднюю, в некоторых случаях, по данным на

Таблица 52

Структура капитала и прибыль в капиталистических секторах сельского хозяйства и высокоорганизованной промышленности Индии\*

Показатель	Промышленность, Индия в целом** (1965/66 г.)	Сельское хозяйство				
		Андхра Прадеш: Западный Годавари (1957/58—1959/60 гг.)	Махараштра: Видарбха (1955/56—1956/57 гг.)	Пенджаб: Фирозпур и Амритсар (1954/55—1956/57 гг.)	Западная Бенгалия: Хугли и 24 Паргана (1954/55—1956/57 гг.)	
Средний размер хозяйственной площади, акры . . . . .		30,0	104,5	78,8	21,9	
Среднегодовой валовой продукт на компанию или хозяйство, тыс. рупий . . . . .	36 023,0	13,4	7,4	12,8	4,5	
Удельный вес наемного труда во всем используемом живом труде, %	100,0	98,9	88,5	72,2	58,5	
Стоимость продукта на каждые 100 единиц капитала, всего ( <i>C+V+M</i> )	111	223	219	191	155	
В том числе:						
постоянный капитал ( <i>C</i> ) . . . . .	84	51	50	52	28	
переменный капитал ( <i>V</i> ) . . . . .	16	49	50	48	72	
прибавочная стоимость ( <i>M</i> ) . . . . .	11	123	119	91	55	
Распадение прибавочной стоимости на ренту и прибыль:						
рента ( <i>R</i> ) . . . . .	—	128	64	67	34	
прибыль ( <i>P</i> ) . . . . .	11	(—5)	55	24	21	
Норма прибыли $\left(\frac{P}{C+V}\right)$ , % . . . . .	11	(—5)	55	24	21	
Цена производства ( <i>K</i> + средняя <i>P</i> )	111	111	111	111	111	
Избыточная прибыль, долженствующая войти в уравнение прибылей	0	(—16)	44	13	10	

\* Рассчитано и составлено по: 403, 1967, № 6, с. 819; 241, прил., с. 185—187, 199—201, 204; 232, с. 7, 34, 35, 38; 235, с. 9, 45, 46, 55; 242, с. 25, 59, 83, 191, 192.

\*\* Данные касаются 532 компаний.



1964/65 и 1965/66 гг., даже в 1,5 раза [403, 1967, № 6, с. 821]<sup>2</sup>). Соответственно цена производства продукта, произведенного каждой сотней функционирующего капитала, составляет 111.

Что касается малопроизводительного капитала, действующего в капиталистически наиболее развитом секторе сельского хозяйства (который, напомним, формируется непосредственно как результат разложения традиционных типов отношений), то он производит на каждую сотню затраченного капитала товар в 1,5—2 раза большей стоимости, чем высокопроизводительный промышленный капитал, при этом прибавочные стоимости соотносятся друг с другом в пропорции от 1 : 5 до 1 : 11.

В данном примере прибавочная стоимость, за небольшим исключением, целиком присваивается предпринимателями (все хозяйства практически основаны на земле, принадлежащей владельцам капитала на правах собственности); очень небольшая часть прибавочной стоимости выплачивается «на сторону» (главным образом в форме земельного налога государству, а также незначительной арендной платы частным земельным собственникам). А по поводу тех случаев, когда индивидуальная прибавочная стоимость, создаваемая в земледелии, не входит в уравнение прибылей, когда рента и прибыль совпадают и «обособление различных форм прибавочной стоимости не имеет места» (как, например, в помещичьем хозяйстве, «в котором земельный собственник ведет обработку за собственный счет, владеет всеми орудиями производства и эксплуатирует труд батраков, — несвободных или свободных, оплачиваемых натурой или деньгами»), К. Маркс специально отмечает: «Во всяком случае эта форма не представляет никаких затруднений. Доход земельного собственника, какое название ни давали бы ему, присваиваемый им наличный прибавочный продукт является здесь той нормальной и господствующей формой, в которой непосредственно присваивается весь неоплаченный прибавочный труд, и земельная собственность (заметим: не капитал, а земельная собственность.— В. Р.) образует базис этого присвоения» [5, с. 368—369].

Иначе говоря, как и в случае с производителем, которому удается получить регулируемую рентой прибыль, присвоение прибавочной стоимости у подобных земельных собственников-предпринимателей стоит «вне нормального отношения», оно осуществляется, не сообразуясь со свойственной капиталу тенденцией утвердить систему распределения совокупной прибыли соответственно распределению совокупного капитала с выделением земельному собственнику лишь его «законной» доли, т. е. еще не приняло универсального, присущего капиталистическому способу производства характера. Забегая вперед, можно сказать, что учет данного обстоятельства су-

щественно облегчает выявление современных стадий процесса классового образования в деревне стран «третьего мира», развивающихся пока по капиталистическому пути, и помогает, в частности, объяснить, в какой степени из разрозненных, индивидуальных эксплуататоров наемного труда сложился класс капиталистов в земледелии.

Попутно отметим, что в трех наиболее развитых районах (округа Андхра Прадеша, Махараштры, Пенджаба) при почти одинаковом строении капитала ( $50c + 50v$ ), применяемого «сливками» предпринимательской прослойки, производимый продукт характеризуется достаточно устойчивой величиной (в приведенном расчетном примере она колеблется вокруг 210), равно как и прибавочная стоимость, создаваемая на каждую единицу функционирующего капитала вообще и переменного в частности. Напротив, в более отсталой Западной Бенгалии соответствующие показатели существенно ниже. Сопоставление этих показателей наводит на мысль, что в сельском хозяйстве Индии, по крайней мере в капиталистически наиболее развитых районах и в секторе наиболее развитого капиталистического производства, к 60-м годам складывается единая норма прибавочной стоимости.

До сих пор анализ опирался на действительные цифры. Но дальше мы вступаем в область предположений, которые, однако, базируются на «земной» реальности. Допустим, что по меньшей мере в рассматриваемом верхушечном секторе капиталистического производства в земледелии капитализм развивается на основе отделения собственника земли от хозяйства на земле и что при этом выплачиваемая предпринимателем рента устанавливается по ставкам, сложившимся для данного класса земель в том или ином районе, но становится устойчивой величиной, т. е. не имеет тенденции к поглощению остатка прибавочной стоимости, превращающегося в предпринимательскую прибыль. Очевидно, что при существующем в земледелии низком органическом строении капитала (максимально высокое стоимостное строение —  $50c + 50v$ ) и соответствующей ему крайне низкой производительной силе труда, с одной стороны, и при сложившейся вне земледелия структуре цены производства ( $K + \text{средняя } P = 100 + 11 = 111$ ) — с другой, в некоторых районах в капиталистически наиболее развитом секторе производства возникала бы не только прибыль, соответствующая средней, существующей вне земледелия, но и избыточная прибыль (как разница между всем излишком прибавочной стоимости, остающимся после уплаты ренты, и средней прибылью), которая могла бы войти в уравнение прибылей. Разумеется, величина этого избытка, зависящая от ряда обстоятельств, по различным районам неодинакова.

Но здесь необходимо сделать два замечания по поводу

исходных предположений. Первое из них касается переменного капитала.

Оплата живого труда, принимающего участие в производстве прибавочной стоимости, исчислялась во всех использованных для составления табл. 52 источниках на основе ставок, господствующих на местном рынке труда. Иными словами, при измерении занятого в производстве переменного капитала предполагалось, что вся рабочая сила поддерживается в «хиреющем виде». Но то, что справедливо в отношении сельскохозяйственных наемных рабочих, которые на свою заработную плату не в состоянии обеспечить хотя бы необходимый минимум жизненных средств, не может распространяться на семейный труд, также играющий в некоторых районах даже в наиболее развитом капиталистическом секторе хозяйств заметную роль в создании прибавочного продукта. Если принять, что этот семейный труд оплачивается по ставкам, лишь в 1,5 раза превышающим средние ставки оплаты наемного труда, то все показатели по прибыли существенно меняются. Функционирование каждой сотни капитала дало бы в этом случае такой результат:

	Видарбха	Фирозпур и Амритсар	Хугли и 24 Парвана
Постоянный капитал . . . . .	48	48	24
Переменный капитал . . . . .	52	52	76
Прибыль . . . . .	50	16	5
Цена производства . . . . .	111	111	111
Излишек прибыли, долженствующий войти в уравнение прибылей . .	39	5	(—6)

Наиболее зрелые представители формирующегося капиталистического уклада в западнобенгальском районе при своем ничтожно низком органическом строении капитала не только не могли бы ничего выделять в фонд общенационального уравнения прибылей, но еще потребовали бы притока добавочной прибыли, создаваемой в других отраслях капиталами более высокого органического строения, чтобы получить цену производства за свой продукт. Наиболее крупные предприниматели в пенджабском районе реализуют за свой продукт цену, лишь немного превышающую цену производства, отпуская в фонд уравнения менее трети своей относительно небольшой прибыли. И только крупные предприниматели в махараштрском районе способны относительно нормально (если учесть степень разрыва в органическом строении капитала сельского хозяйства и развитого городского промышленного сектора, где средняя прибыль уже сложилась) участвовать в уравнении общенациональной нормы прибыли. И все это при практически маловероятном предположении, что подушевой необходимый продукт в предпринимательском секторе

(именно в той его части, где используется труд семейных работников) всего лишь в 1,5 раза выше подушевого продукта, потребляемого наемными работниками.

Вообще границы, в пределах которых сложившийся вне земледелия закон средней нормы прибыли способен предпринять «массированное вторжение» в сферу земледелия, при заданном уровне ренты очерчиваются участвующим в производстве переменным капиталом поразительно четко. Например, для того чтобы рабочая сила наемных рабочих воспроизводилась не в «хиреющем виде», а в нормальной форме, на основе ее стоимости, господствующие ставки оплаты наемного труда необходимо поднять по меньшей мере в 1,5—2 раза (что, кстати, вызовет и большую производительность каждого отдельно взятого рабочего). Другое дело, что земледельческий капитализм, вылупляющийся из скорлупы традиционных укладов в развивающихся странах, в этом пока, как правило, не нуждается, предпочитая покрывать свою растущую потребность в живом труде привлечением большего количества неэффективной рабочей силы, а не улучшением ее физического качества, позволяющим сократить ее общую массу (или по меньшей мере резко замедлить темп ее увеличения). Выигрыш в фонде заработной платы обращается в прибыль предпринимателя. Если, однако, принять, что рабочие оплачиваются по ставкам, в 1,5—2 раза превышающим фактические, то показатели по Видарбхе будут выглядеть следующим образом:

	Случай I. Увеличение ставки заробот- ной платы в 1,5 раза	Случай II. Увеличение ставки заробот- ной платы в 2 раза
Постоянный капитал . . . . .	40	33
Переменный капитал . . . . .	60	67
Прибыль . . . . .	24	3
Цена производства . . . . .	111	111
Излишек прибыли, долженствующий войти в уравнение прибылей . .	13	(—8)

Следовательно, уже при повышении фонда переменного капитала менее чем в 2 раза (однако более чем в 1,5 раза) цена продукта, которую смогли бы реализовать после уплаты ренты капиталистически наиболее развитые хозяйства в капиталистически весьма развитом районе, опустилась бы ниже цены производства, сложившейся в развитом секторе промышленного капитала. Очевидно, что свободное развитие земледельческого капитализма по законам товарного хозяйства, предполагающим эквивалентный обмен стоимостей (здесь — оплату наемного труда по цене, соответствующей или приближающейся к стоимости рабочей силы), при задан-

ном уровне ренты уже не способно было бы «подключить» этот капитализм к той сфере, где осуществляется свободный перелив капитала, т. е. действует закон средней нормы прибыли.

Но тем самым вскрывается с новой стороны гнетущее воздействие, которое докапиталистические пережитки, в частности рентные отношения, оказывают на земельный капитализм. Второе замечание и касается ренты.

Земельная рента во всех приведенных в табл. 52 случаях была исчислена научными центрами, осуществившими обследование, по ставкам, в отличие от всякого рода законодательных установлений реально действующим на местных рынках аренд. Эти ставки даже для относительно крупных хозяйств оказываются непомерно высокими. В Западном Годавари структура рентных отношений вообще исключает для крупного предпринимателя возможность присваивать какую-либо прибыль (если хозяйство основано на арендованной земле). Доход крупных земельных собственников-предпринимателей, живущих эксплуатацией наемного труда, здесь выступает исключительно в виде ренты, для прибыли хотя бы как отвлечения от общей массы прибавочного продукта не остается места. Но рента чрезмерно тяжела и в других районах.

Сопоставление размеров ренты с движением переменного капитала открывает нам истинные масштабы ее гнета. Существенная доля прибавочного продукта, как мы видели, образуется за счет изъятий из фонда совокупной заработной платы наемных рабочих. Эта доля либо обращается в предпринимательскую прибыль, часть которой в свою очередь вбирает в себя земельная рента (что имеет место при разделении функции присвоения прибавочного продукта между арендующим предпринимателем и сдающим землю в аренду земельным собственником), либо непосредственно поступает в доход земельного собственника (в случае, когда земельный собственник и предприниматель выступают в одном лице). Но каков бы ни был конкретный механизм присвоения, отнятая у наемных рабочих часть заработной платы в конечном итоге оказывается в кармане земельного собственника.

Всесторонне анализируя процесс становления капиталистического способа производства, К. Маркс указывал на такой вариант капиталистического развития земледелия, действующий на крупнейших территориях, при котором присвоение земельным собственником части фонда заработной платы наемных сельскохозяйственных рабочих становится общим явлением. Так, касаясь Англии и Шотландии XIX в., он писал: «Но несравненно более общим и важным фактом (по сравнению с тем, когда арендная плата поглощает часть нормаль-

ной заработной платы мелкого крестьянина — владельца собственных средств производства.— В. Р.) является понижение заработной платы собственно сельскохозяйственных рабочих ниже нормального среднего уровня, так что часть заработной платы отнимается у рабочего, образует составную часть арендной платы и таким образом под видом земельной ренты достается земельному собственнику, а не рабочему» [5, с. 176]; К. Маркс при этом отмечает, что сокращение заработной платы было столь значительным, что она оказывалась «даже ниже физического минимума» [5, с. 177]. Ту часть арендной платы, которая формируется за счет вычета из заработной платы или прибыли, К. Маркс не относил в строго политэкономическом смысле к категории земельной ренты, подчеркивая, однако, что условием ее присвоения служит монополия того же земельного собственника, что «практически она составляет доход земельного собственника, является экономической реализацией его монополии совершенно так же, как действительная земельная рента...» [5, с. 175]. К. Маркс в данном случае исходил из факта утверждения закона средней нормы прибыли в земледелии, когда не рента, а прибыль стала нормальной формой прибавочной стоимости. Тем более это положение Маркса применимо к развивающимся странам, где мы, как правило, имеем дело с нерасчлененной формой дохода земельного собственника.

Можно, таким образом, прийти к следующему заключению: крупная земельная собственность и прочие пережиточные формы собственности (ростовщичество и др.), которые реализуются в присвоении прибавочного продукта, создаваемого неоплаченным трудом наемных рабочих, выступают как сила, регулирующая не только предпринимательскую прибыль, но и совокупную заработную плату сельскохозяйственных рабочих, удерживая ее в границах, как правило, голого физического минимума жизненных средств и ниже этого минимума. Если аграрное перенаселение, сосредоточенное в первую очередь в мелком производстве, создает объективные возможности для эксплуатации сельского пролетариата в худших, варварских формах, то утилизирует эти возможности, определяя и регулируя общественную норму эксплуатации чужого труда, именно крупная земельная собственность в купе с прочими докапиталистическими институтами. И в этом заключается та историческая роль, которую крупная земельная собственность играет в формировании отношений между трудом и капиталом в капиталистическом секторе, развивающемся на базе разложения традиционных типов отношений.

Иначе говоря, для процесса становления предпринимательской прибыли в земледелии Индии в обстановке сохра-

няющегося экономического давления или прямого гнета всех сил, представляющих пережиточные формы собственности, пока остаются характерными (хотя в некоторых районах уже и в ослабленной форме) те закономерности, которые действовали в колониальный период. В своей основе воспроизводство в складывающемся капиталистическом хозяйстве продолжает в огромной степени базироваться на жестоких формах эксплуатации сельского пролетариата, предполагающих превращение существенной доли его жизненных средств в доход земельного собственника.

Крайне высокая рента, непомерно высокий процент (не соответствующий требованиям капиталистического производства), чрезмерно низкая заработная плата — все эти характерные черты капитализма консервативного типа, особенно ярко проявляющиеся на ранних стадиях его развития, продолжают сопутствовать складыванию капиталистического способа производства в сельском хозяйстве страны.

Если затронуть здесь сферу классовых интересов, то очевидно, что при указанной системе классовых отношений в «треугольнике» наемный рабочий — предприниматель — земельный собственник коренным и первоочередным интересом сельскохозяйственных рабочих является уничтожение всех форм докапиталистической земельной собственности и других докапиталистических институтов, существующих параллельно с ней или на ее базисе.

Итак, если оставить пока в стороне рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию (допускается их неизменный, устойчивый уровень), можно видеть, что капитал станет переливаться в сельское хозяйство, превращая его в интегральную часть капиталистической экономики в целом, лишь при соблюдении по крайней мере одного из двух условий:

либо при коренной ломке существующих отношений землевладения и соответственно уничтожении земельной ренты, порождаемой монополией частной земельной собственности (национализация земли), или низведении ренты (например, путем эффективных законодательных ограничений) до размера, при котором капиталу, вливающемуся в сельское хозяйство, гарантируется устойчивое присвоение прибыли, по меньшей степени эквивалентной средней, сложившейся в несельскохозяйственных сферах. В обоих случаях мобилизация капиталом земли может происходить даже при его прежнем, т. е. низком, органическом строении;

либо при таком повышении органического строения вливающегося в земледелие капитала и соответственно таком росте производительной силы труда, при которых и без ломки господствующих рентных отношений индивидуальные издержки производства продукта снизились бы настолько, что капитал уже не спорадически, а регулярно смог бы присваи-

вать — на первых порах в виде разницы между индивидуальной понижающейся стоимостью и высокой общественной стоимостью одного и того же продукта — прибыль не менее средней или даже несколько выше средней, чтобы начался его перелив в земледелие (в условиях многоукладной аграрной экономики величина общественной стоимости определяется в основном затратами труда в доминирующих малопродуктивных укладах). Но даже в этом случае должна быть предотвращена тенденция ренты к дальнейшей экспансии, именно к пожиранию основных плодов роста производительности труда. Ясно, что при соблюдении второго условия мобилизация земли становится возможной лишь для очень немногих, высокопроизводительных капиталов. Понятно, что предпосылкой подобного интегрирования капиталистического уклада в сельском хозяйстве с капиталистическими секторами, сложившимися в городе, является наличие соответствующих материальных и людских ресурсов (машины, удобрения, относительно квалифицированная рабочая сила и т. д.), в которых мог бы овеществиться постоянный и переменный капитал.

Первый случай очевиден и не нуждается в комментариях. Второй полезно проиллюстрировать на конкретном примере. Допустим, что общественная стоимость сельскохозяйственного продукта определяется производительностью труда в мелком производстве, а уровень ренты зависит от способности земельной собственности изымать продукт (как прибавочный, так подчас и часть необходимого) лишь в мелком производстве, и в своей установившейся здесь норме  $(R_1 = \frac{R}{C + V})$

она распространяется на все категории хозяйств.

Каковы в этом случае будут величины норм прибыли на земельные капиталы различного органического строения? Ответ на этот вопрос дают простые расчеты, приведенные в табл. 53.

При заданном уровне ренты любой капитал, вливающийся в сельское хозяйство из несельскохозяйственных сфер, при общественной норме прибыли в 11% не может нормально функционировать как производительный капитал на базе низкого органического строения. Только «взрывной» темп повышения производительной силы труда (на основе резкого возрастания органического строения капитала), позволяющий значительно сократить индивидуальную стоимость продукта, обеспечил бы капиталу и при существующих очень высоких величинах ренты возможность присваивать прибыль, превосходящую среднюю, и тем самым вызвал бы его привлечение в сельскохозяйственную сферу.

В основном только последний вариант интегрирования капитала, развивающегося в земледелии, с капиталом горо-

Таблица 53

Нормы прибыли на капиталы различного органического строения при двух вариантах норм ренты

Тип производства	Строение продукта (150)			(I) $R_1 = 50\%$			(II) $R_1 = 40\%$		
	C	V	M	R	P	$P_1, \%$	R	P	$P_1, \%$
Мелкое:									
собственные земли . . . . .	40	105	5	0	5	3,5	0	5	3,5
арендные земли	40	105	5	72,5*	(-67,5)	(-46,5)	58*	(-53)	(-36,5)
Капиталистическое (арендные земли):									
капитал низкого строения . . . . .	50	50	50	50	0	0	40	10	10,0
капитал высокого строения . . . . .	70	20	60	45	15	16,7	36	24	26,7

\* Эта дань формируется преимущественно путем вычета из заработной платы.

да на базе подчинения производства закону средней нормы прибыли оказался возможным в Индии. Этот путь — неизбежно чрезвычайно медленный, растягивающийся на длительный исторический период; он требует определенного уровня развития городского промышленного капитала, производящего необходимый минимум сельскохозяйственных средств производства, причем по ценам производства, обеспечивающим прибыльность их внедрения в сельскохозяйственный сектор; непосредственно воплощать этот путь могут очень немногие капиталы (их совокупный размер обратно пропорционален величине господствующей земельной ренты), первоначально овладевающие относительно незначительными участками сельскохозяйственной сферы и выжидающие благоприятных условий для своего дальнейшего распространения. Словом, данный путь интеграции характерен именно для консервативного типа капиталистической эволюции сельского хозяйства с соответствующими ему непомерно высокими величинами ренты.

## 2. Межотраслевое и межукладное движение накопленного капитала

Как известно, капитализм в ходе своего развития создает собственные институты, осуществляющие перераспределение накапливаемых капиталов между отдельными отраслями и

сферами производства. Один из мощнейших среди них — кредитно-финансовая система частного хозяйственного капитализма, позволяющая с высокой степенью эффективности быстро мобилизовывать образующиеся в различных секторах накопления и бросать их в те сферы, где возникает возможность получения хотя бы небольшой добавочной прибыли.

В какой же мере капитализму удается мобилизовать накопления высокоимущих групп сельского общества (включая прибавочную стоимость, создаваемую эксплуатацией наемного труда) через свои кредитно-финансовые институты? Попытаемся выяснить этот вопрос на примере Индии начала 60-х годов.

Два обследования, проведенные параллельно и независимо друг от друга (Национальным советом прикладных экономических исследований и Резервным банком Индии) и касающиеся одного и того же периода, показывают нам одну и ту же картину.

Если взять верхушечную группу деревенских дворов, степень мобилизации ее дохода кредитно-финансовыми учреждениями и ее позиции в общей массе мобилизованного ими продукта характеризовались в 1962 г. следующими показателями [58, с. 52, 77; 59, с. 31, 36, 37, 88, 89, 91]:

Удельный вес в общем числе дворов сельского населения, %	0,88
Чистый доход на двор группы, рупии . . . . .	12 370
Доля чистого дохода группы во всем чистом доходе сельского населения, % . . . . .	8,2
Доля дворов, осуществивших вложения в кредитно-финансовые учреждения, в общем числе дворов группы, % . . . . .	64,8
Удельный вес вложений, %:	
в чистом доходе группы . . . . .	6,3
во всех кредитно-финансовых вложениях сельского населения . . . . .	41,1
Доля вложений группы по видам во всех соответствующих вложениях сельского населения, % :	
депозиты в банки и сберкассы . . . . .	65,4
	(83,7)*
покупка страховых ценностей . . . . .	22,8
покупка акций и облигаций . . . . .	10,2

\* В скобках — удельный вес только депозитов в банки во всех банковских депозитах сельского населения.

А вот какие данные по вопросу о мобилизации в 1961/62 г. прибавочного продукта верхней группы производителей, ведущих земледельческое хозяйство, можно получить на основе обработки материалов Резервного банка Индии (подсчитано по: 55, с. 47, 48; 54, с. 52, 56):

Удельный вес в общем числе дворов, ведущих земледельческое хозяйство, % . . . . .	6,4
Валовой сельскохозяйственный продукт:	
всего на двор группы, рупии . . . . .	4646
доля в валовом сельскохозяйственном продукте всех дворов, % . . . . .	26,4
Прибавочный продукт, рупии:	
всего на двор группы . . . . .	1742 (1123)
в том числе	
сельскохозяйственный . . . . .	1549 (930)
несельскохозяйственный . . . . .	193
Доля дворов, осуществивших вложения в кредитно-финансовые учреждения, в общем числе дворов группы, % . . . . .	23,6
Удельный вес вложений, %:	
в прибавочном продукте группы . . . . .	4,5 (7,0)
в соответствующих вложениях всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство . . . . .	74,6
Денежные поступления в виде дивидендов и процента по депозитам во всем прибавочном продукте группы, % . . . . .	0,45 (0,71)

При обработке материалов Резервного банка, которые не дают сведений о прибавочном сельскохозяйственном продукте, нами было сделано одно допущение, а именно: отношение прибавочного продукта ко всему затраченному на его производство капиталу составляет 50%; эта цифра ниже тех, которые зафиксированы в табл. 52, но в рассматриваемой здесь группе и хозяйство намного мельче. Одновременно ради получения более осторожной оценки был сделан расчет на основе предположения, что данное отношение равно только 25% (см. цифры в скобках в приведенном столбце показателей).

Верхушечная группа деревенских дворов, составляющая менее 1% дворов всего сельского населения, сосредоточивала в своих руках более двух пятых всех ежегодных вложений в кредитно-финансовые учреждения (частного капитала, государства и кооперации, вместе взятых), при этом она концентрировала около двух третей всех депозитов; почти все связи с банковской системой приходились на эту горстку сельских семей<sup>3</sup>. В секторе производителей, ведущих земледельческое хозяйство, три четверти всех ежегодных вложений в кредитно-финансовые учреждения осуществлялись его самой верхней группой. Концентрация вложений, как видим, была исключительно высокой.

Однако степень мобилизации данными учреждениями прибавочной стоимости, присваиваемой этой верхушкой, остается ничтожно малой: в сферу перераспределения общенационального накопления капитала через кредитно-финансовую систему ежегодно попадает только 4—7% прибавочного продукта, получаемого наиболее богатыми слоями деревни. И при этом еще значительная часть (не поддающаяся, однако, точной оценке) мобилизованной таким путем прибавочной стоимости представлена вовсе не капиталистической при-

былью, а продуктом, изъятым на основе докапиталистических форм эксплуатации (рента, ростовщический процент и т. д.).

Вообще о ничтожной степени связи деревни с городом по линии организованной кредитно-финансовой системы свидетельствует тот факт, что, согласно обследованию Резервного банка, в 1961/62 г. лишь 0,1% сельских семей сделали вложения в виде депозитов в коммерческие банки, 0,4% — в виде вкладов в сберегательные кассы, 0,4% — в виде депозитов в кооперативные банки и низовые общества, хотя паи («акции») этих учреждений приобрело 3,7% семей; ценности страховых компаний купило 1,5% семей и т. д. Всего какие-либо денежные вложения в кредитно-финансовые учреждения сделало 8,6% деревенских семей на сумму 10,6 рупии в среднем на семью [55, с. 48].

Таким образом, в Индии кредитно-финансовая система крупного частного капитала как второй по значимости (после государства) инструмент мобилизации национальных накоплений практически почти не завоевала позиций в деревне.

С другой стороны, размер накопления, перераспределяемого через институты этой системы в пользу сельского хозяйства, был ничтожно мал по своей величине. Так, удельный вес кредита, предоставленного сельскому хозяйству частными коммерческими банками страны, во всем кредите этих банков составил на 1968 г. только 2,2% против 2,1% на 1951 г. [403, 1970, № 5, с. 833]. Не «организованный» частнохозяйственный капитал прочих сфер, а государство взяло на себя функцию поставок капитала в сферу сельскохозяйственного производства (долгосрочные инвестиции, кредитование кооперативных учреждений, а ныне благодаря национализации крупнейших частных банков и кредитование индивидуальных производителей и т. д.) в дополнение к накоплению, формирующемуся и капитализирующемуся в самой этой отрасли, мобилизуя главную массу данного капитала специфически присущими ему, государству, методами (через налоговую систему, государственные займы).

Очевидно, еще в начале 60-х годов развитие капитализма в основных сферах экономики Индии шло как бы по параллельным руслам, по существу почти не соприкасающимся, не связанным друг с другом — в том отношении, что оно в целом еще не было подчинено всей совокупности имманентных законов капиталистического способа производства. Но те же факты свидетельствуют и о другом: мобилизация для нужд капитализма формирующихся в сельском хозяйстве накоплений, в том числе и тех, которые образуются путем отторжения части жизненных средств у непосредственных производителей в ходе их эксплуатации и экспроприации методами первоначального накопления, еще и поныне, как и в колониальную эпоху, осуществляется не по

обычным, соответствующим капиталистическому способу производства каналам, а в основном по каналам «неорганизованного» (но занимающего господствующее положение в сфере обращения в деревне) капитала (торговля, ростовщичество) и его институтов.

Конечно, определенные межотраслевые перемещения накопленного прибавочного продукта, созданного неоплаченным трудом свободных наемных и закабаленных рабочих, происходят и на уровне отдельно взятого производства (хозяйство, заведение, предприятие и т. д.), т. е. минуя стадию предварительной мобилизации капитала через какие-либо институты. По данным, приведенным на стр. 376, мы видим, что прибавочный продукт, полученный от несельскохозяйственных промыслов, составлял в верхней группе производителей, ведущих земледельческое хозяйство, 17,2% всего присвоенного ими прибавочного продукта (при предположении, что норма дохода в сельскохозяйственном секторе их производства равнялась 25%), в том числе 6,4% (72,1 рупии) было получено от промышленных заведений, 8,3% (93,6 рупии) — от торговли, 2,5% (27,4 рупии) — от транспортных операций.

Наиболее характерные черты данного перемещающегося капитала: он, как правило, мелкий; выступает в подавляющем большинстве случаев в личной (а не в свойственной развитому капитализму обезличенной) форме, т. е. собственность на сельскохозяйственное и промышленное заведение персонифицируется в одном лице или узкой группе лиц, связанных между собой договором; функционирующий капитал — либо целиком или в подавляющей части собственный, либо заемный, но тогда полученный в основной массе не из капиталистических, а из ростовщических источников кредита. На последнее обстоятельство следует обратить особое внимание. Так, указывая, что в 1962 г. доля банковских кредитов в функционирующем промышленном капитале всей Индии составляла 12,4%, Л. И. Рейснер и Г. К. Широков отмечают: «Однако кредиты до сих пор являются в основном краткосрочными, предоставленными на увеличение оборотного капитала, т. е. банки воздерживаются от займов на приобретение, расширение и модернизацию капитального оборудования... Большая часть средств, необходимая для расширенного воспроизводства, поступает в промышленность помимо банков...» [335, с. 38]. Что же касается распределения кредитов, то львиную их долю получает крупный капитал. Например, в 1960 г. вся мелкая ценовая промышленность (по индийской классификации, к ней относятся компании и предприятия с оплаченным капиталом менее 500 тыс. рупий) получила из коммерческих банков лишь 280 млн., или 5% (!)

общей суммы кредитов, предоставленных этими банками промышленности [193, с. 33, 88]. В начале 1966 г. сумма банковских кредитов мелкой промышленности существенно возросла (до 908 млн. рупий в марте 1966 г.), но их удельный вес в общем объеме кредитов коммерческих банков, предоставленных различным заведениям внутри страны, по-прежнему был крайне незначителен (4,6%) [403, 1967, № 6, с. 801, 844].

Подавляющую часть необходимых кредитов мелкая ценовая промышленность получала у ростовщиков, частных городских банкиров из ростовщической ставки процента, которая оказывала регулирующее воздействие на норму прибыли в этой промышленности. Так, в 1960 г. на долю небанковских займов приходилось 63% общей суммы полученных ею займов; эти ростовщические в своей основе займы составляли 20,3% всего занятого в ней капитала [193, с. 88]. Отчасти именно зависимостью данной промышленности от ростовщического капитала объясняется тот факт, что норма прибыли в ней значительно ниже общенациональной средней (см. примечание 2 к гл. VIII). Но подобный тип связей находится за пределами, говоря словами К. Маркса, «нормального отношения», характерного для капиталистического способа производства, и поэтому мы его здесь не касаемся.

Наконец, перемещение накопленного капитала происходило до середины 60-х годов преимущественно в одном направлении: накопления из сельского хозяйства уходили в несельскохозяйственные отрасли (промышленность, транспорт и др.).

Данный вид межотраслевого движения капитала, хотя оно и происходит вне соответствующих капиталистическому способу производства экономических институтов, можно было бы отнести к «переходной» стадии интеграции сельскохозяйственного и несельскохозяйственного капиталов, особенно в тех случаях, когда речь идет о возникновении заведения (хозяйства, предприятия), представляющего лишь одну из ряда производственных единиц той отрасли, капиталистическое развитие которой уже подвержено регулируемому влиянию закона средней нормы прибыли и капитал которой стал (или интенсивно становится) органической частью совокупного общественного капитала (или, используя выражение Маркса, — совокупного капитала как «общественной силы»).

В Индии в этой связи особый интерес представляет кооперативный фабричный сектор в производстве сахара. Кооперативные сахарные заводы, которые стали возникать в середине 50-х годов, за какие-нибудь 10 лет овладели довольно заметной частью национального производства рафинированного сахара. Если в 1955/56 г. на их долю приходилось только 1,6% производства сахара в стране, то уже в 1966/67 г. —

31%, причем более половины оплаченного акционерного капитала кооперативных предприятий обеспечили производители сахарного тростника [319, с. 107; 132, с. 20]. Истинными хозяевами этих кооперативных предприятий являются богатые группы сельского населения. Л. К. Орлеанская (со ссылкой на материалы обследования Д. Р. Гадгила, опубликованные в 1965 г.) установила, что «деятельность кооперативных предприятий в сфере сельскохозяйственной обработки приносит увеличение доходов главным образом крупным земельным собственникам, ведущим предпринимательское хозяйство, и владельцам большого числа акций» [319, с. 114]. Между тем кооперативный сектор фабричного производства сахара, образующий одно из подразделений весьма крупной отрасли промышленного производства в Индии, полностью подчинен регулируемому воздействию закона средней нормы прибыли<sup>4</sup>.

Серьезнейшим фактором, препятствующим интеграции различных подразделений капиталистического уклада на базе имманентных законов капитала, является сфера докапиталистических отношений, которая охватывает в развивающихся странах главным образом деревню, в первую очередь сельскохозяйственный сектор производства. В той социально-экономической среде, в которой функционирует производительный капитал в сельском хозяйстве, любые возникающие в ходе эксплуатации чужого труда новые капиталы в своем движении неизменно сталкиваются с влиянием условий, существующих для капиталов в сфере докапиталистических отношений (т. е. отношений между прежде всего мелким производством, включая мелкое предпринимательское производство, и докапиталистическими видами капитала, выступающими по отношению к нему в самостоятельной форме). Норма дохода на капитал, занятый в докапиталистической сфере, оказывает огромное воздействие на движение капитала, занятого в капиталистическом производстве. Иначе говоря, межукладные различия в нормах дохода на капитал определяют и межукладный перелив накопления (т. е. его перемещение из капиталистической сферы в докапиталистическую и обратно), его движение из сферы производства в непроизводительную сферу.

Теория этого вопроса глубоко разработана марксистской наукой. Так, В. И. Ленин по поводу двух возможных направлений движения капитала писал: «...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.). От окружающих обстоятельств... зависит то, какая из этих форм капитала будет развиваться на счет другой» [11, с. 69—70]. Суммируя взгляды К. Маркса

по поводу капитала докапиталистического типа, В. И. Ленин подчеркивал: «...чем сильнее развит торговый и ростовщический капитал, тем слабее развитие промышленного капитала (=капиталистического производства), и наоборот» [11, с. 177].

Недавняя экономическая история развивающихся стран знает немало примеров подобного межсферного движения капитала. Мы уже познакомились, в частности, со стремительным развитием в Индии 50-х годов ростовщического капитала, который оттягивал в сферу докапиталистических отношений, по ориентировочным подсчетам, не менее пятой части ежегодно создаваемого в сельском хозяйстве прибавочного продукта. Большое влияние на привлечение капитала в докапиталистическую сферу оказал в развивающихся странах продовольственный кризис. В Индии, например, уже на самых ранних его этапах «порядок наиболее предпочтительных объектов для инвестиций, характерный для крупных фермеров и бывших посредников (которые стали „средними земледельцами“.— В. Р.), кажется, претерпел изменения... Ныне имеется тенденция осуществлять вложения в запасы зерна с целью выгодно использовать сезонные повышения цен» [128, с. 46]. В 60-х годах развитие этой тенденции, рамки которой в огромной степени расширила деятельность торгово-спекулятивного капитала, приняло столь зловещие масштабы, что в периоды неурожая вызывало скачкообразное обострение продовольственного кризиса («эффект резонанса»).

В развивающихся странах относительно значительное перемещение накопления, формируемого в сельском хозяйстве, в докапиталистическую сферу поддерживается не только высокой нормой дохода в последней, но и — что особенно важно — отсутствием условий для массового овеществления денежных накоплений в средствах производства современного типа, обеспечивающих повышение органического строения капитала и соответственно рост производительной силы труда и снижение индивидуальной стоимости продукта (по сравнению с общественной). Поскольку же органическое строение капитала остается в основном неизменным (в лучшем случае изменяется крайне медленно) и производительность труда в рядовом капиталистическом хозяйстве поэтому лишь в небольшой степени превосходит производительность труда в мелком производстве, часть нового накопленного капитала в погоне за наивысшей прибылью неизбежно устремляется в сферу, где норма дохода на капитал оказывается выше, тем более что эта сфера совсем рядом, особенно для мелкого капитала (нужно только «протянуть руку», чтобы забрать плоды труда соседа — мелкого производителя). Этому процессу, однако, противодействует ряд обстоятельств.



Во-первых, на норму дохода в сфере докапиталистических отношений оказывает влияние конкуренция между самими занятыми в ней капиталами. «Перенасыщение» этой сферы капиталами (формируемыми прежде всего за счет капиталов, созданных в ходе первоначального накопления) порождает нарастающий темп конкуренции (к которой к тому же подключается «организованный» капитал кредитно-сбытовой кооперации), вызывая в конечном итоге снижение нормы дохода на капитал. Это проявляется, в частности, в развитии тенденции к падению ставок ростовщического процента (наблюдаемой, например, в некоторых сельских районах Индии в 50-х годах — см. § 3 гл. IV).

Во-вторых, действующие во многих странах (Индия, Пакистан, Бирма, Цейлон, Филиппины и др.) законодательные ограничения ставки ростовщического процента, в тех случаях, когда они оказываются эффективными, также снижают норму дохода на капитал в сфере докапиталистических отношений. Вообще свободный капитал, ищущий применения, чутко реагирует на любую угрозу, нависающую над нормой дохода (в том числе являющуюся результатом массовой борьбы крестьянства против ростовщиков, помещиков, купцов), замедляя темп своего движения в сферу или район, где такая угроза возникает, хотя вследствие увеличения риска средняя норма дохода на остающийся в докапиталистической сфере капитал может существенно повыситься («подпольные» ссуды через «доверенных» лиц и т. д.). В иных случаях капитал может стремительно бежать из этой сферы<sup>5</sup>.

Капитал, занятый в сфере докапиталистических отношений, даже если поле его деятельности ограничено рамками деревни, располагает обширнейшими связями с городским капиталом. На примере Индии мы видели, что в результате интенсивного первоначального накопления, происходящего на протяжении многих десятилетий, концентрация денежного богатства в руках имущих городских слоев может быть настолько велика, что уже это накопленное богатство, а не мелкий «доморощенный» ростовщик берет на себя функцию формирования наибольшей массы действующего в сельском хозяйстве ростовщического капитала. На объем же поставок в деревню денежных средств для ростовщичества определенное влияние оказывает банковская кредитная политика. При достаточно значительном увеличении учетной ставки процента и соответствующем повышении процентных ставок по депозитам и государственным ценным бумагам темп движения городского капитала в кредитную систему деревни может снизиться, особенно в случаях, если уже существует «перенасыщение» капиталами докапиталистической сферы, вызывающее тенденцию ставки процента к понижению. Следует также учесть, что прибывающее из города в деревню денеж-

ное имущество, прежде чем оно в форме займа окажется в руках производителя, проходит часто длинную цепь посредников, каждый из которых получает «плату за надзор» (т. е. присваивает определенную долю из конечного ростовщического процента, выплачиваемого производителем). Это снижает норму дохода, извлекаемого собственником денежного богатства. И если для городского кредитора выгоды от помещения капитала в банковскую систему начинают перевешивать выгоды от перемещения его денег в деревню (учитывается также больший риск от ведения ростовщических операций в деревне), то этот кредитор будет воздерживаться от предоставления средств деревенскому ростовщичеству. Тем самым кредитная политика может влиять на норму дохода в докапиталистических укладах, замедляя либо, напротив, ускоряя темп ее сокращения.

Под давлением различных обстоятельств в некоторых развивающихся странах осуществляется повышение учетной ставки банковского процента. Так, в Индии с 1952 по 1965 г. эта ставка повысилась с 3,5 до 6% [подробнее см.: 326, с. 80—86]<sup>6</sup>. В деревне данное повышение отразилось в первую очередь на ставке процента в кредитно-сбытовой кооперации. Например, в 1966 г. во всех тех кооперативах, которые предоставляли ранее займы из 6¼%, ставка его была повышена до 7½%. В ряде случаев это, с одной стороны, несколько ослабило конкурирующую способность кооперации, а с другой — создало условия для притяжения некоторой части свободного денежного накопления имущих слоев деревни в ту же кооперацию, что в свою очередь может вызвать уменьшение конкуренции ростовщического капитала.

Вообще, сочетания обстоятельств, влияющих на норму дохода в сфере докапиталистических отношений, отличаются широким разнообразием. Л. И. Рейснер и Г. К. Широков установили, что в результате притока в Индию значительной массы репатриированных капиталов (из Пакистана, Бирмы, Цейлона и даже из Южной Африки), которые заполняли главным образом торговые и ростовщические каналы, заметно обострилась конкуренция внутри торговой буржуазии. «...Приток нового капитала, особенно в низшие и средние звенья торговой цепи, — пишут эти авторы, — вызвал снижение нормы прибыли в сфере обращения в целом» [335, с. 80]. Что касается реализации сельскохозяйственной продукции, то «переход землевладельцев к торгово-ростовщической деятельности вызвал сильное обострение конкуренции в низших звеньях сферы обращения, от чего прежде всего страдал профессиональный торговец» [335, с. 87]. В результате этой и других причин (создание государственных и кооперативных организаций по сбыту сельскохозяйственной продукции) «наметился перелив капитала из сферы торговли сельскохозяйст-

венными продуктами в другие отрасли экономики» [335, с. 88—89]. Один из важных выводов, к которым пришли Л. И. Рейснер и Г. К. Широков в результате анализа различных групп торговой буржуазии Индии, состоит в том, что «в годы независимости» имело место «резко усилившееся подчинение торгового капитала промышленному...» [335, с. 89].

Эти заключения авторов, по нашему мнению, справедливы лишь частично, причем применительно к определенному историческому этапу, пережитому Индией. И они не отражают всей сложности зигзагообразного движения денежного и торгового капитала страны. Размышляя над движением этого капитала в Индии, Г. К. Широков и Л. И. Рейснер анализировали материал того периода, когда товарные цены росли относительно медленно (в 1962/63 г. их общий индекс был равен 128 при 100 в 1952/53 г. [403, 1969, № 4]), а соотношение отраслевых цен постепенно изменялось в пользу товарных цен промышленного сектора. Однако с середины 60-х годов товарные цены стремительно поползли вверх, а в результате обострения кризиса сельскохозяйственного производства рост цен на сельскохозяйственную продукцию начал опережать рост цен на промышленные товары (подробнее об этом см. в § 3 гл. VIII). И это создало принципиально новую ситуацию. Прибыли торгового капитала, в том числе представленного «профессиональным» торговцем, возросли в огромной степени и намного превысили среднюю прибыль промышленного капитала. Иначе говоря, при всем обилии капиталов, занятых в торговле, их оказалось недостаточно для того, чтобы конкуренция между ними смогла удерживать среднюю норму дохода в торговле на уровне, говоря словами авторов, «не отличающемся от средней нормы прибыли в промышленности» [см.: 335, с. 85]. Торговля, особенно ее спекулятивные ответвления, стала оттягивать массу капитала из других сфер экономики, и прежде всего из промышленности. Поэтому пока преждевременно говорить применительно к Индии в целом о том, что «утрачивается самостоятельный характер торгово-ростовщического капитала. При этом он постепенно подчиняется общим закономерностям оборота промышленного капитала... В связи с этим норма и динамика прибыли промышленного капитала начинают определять доходы торговой буржуазии» [335, с. 101]. Именно из неподчинения основных подразделений торгового капитала промышленному, из сохранения самостоятельного характера торгово-ростовщического капитала, словом, из того, что промышленный капитал не может естественным путем трансформировать капитал, выступающий как голая собственность, вытекает настоятельная общественная потребность применения волевых методов для преобразования последнего, что отчасти и пытается сделать государство, особенно с кон-

ца 60-х годов, активно вторгаясь в «третичную» сферу национальной экономики.

Таким образом, не взаимодействие самих капиталов в одинаковых по своему основному признаку (эксплуатация наемного труда) укладных подразделениях выступает регулятором нормы прибыли и движения капитала в формирующемся капиталистическом укладе в сельском хозяйстве, а норма дохода на капитал, занятый в сфере докапиталистических отношений. Эта норма дохода все еще чрезмерно высока. Основным условием, ее порождающим, остается само производственное отношение между мелким раздробленным производством и капиталом, эксплуатирующим это производство худшими методами эксплуатации. Уже испытывающая сильное воздействие «внешнего мира» и изменений, в нем происходящих (т. е. капиталистической сферы, в которой происходит процесс уравнивания прибылей), эта норма дохода в большой степени регулируется обстоятельствами (и их сочетаниями), находящимися за пределами собственно капиталистического способа производства. «Несовпадение» регулирующих обстоятельств определяет относительную независимость нормы дохода в докапиталистической сфере от нормы прибыли, создаваемой в капиталистических секторах, где уже происходит уравнивание прибылей. Более того, сама эта норма дохода может активно воздействовать на собственно капиталистическую сферу, в которой сложился закон средней нормы прибыли, выступая тем самым одним из важнейших регуляторов межукладного движения капитала в общенациональном масштабе.

Существование подобного двухполюсного механизма, регулирующего движение свободного накопления, характерно именно для переходной стадии развития национального хозяйства, в особенности его аграрного сектора, при которой развивающийся капитализм еще не преобразовал и не подчинил себе огромную массу «старого» капитала, нашедшего пристанище в ростовщичестве и торговле.

### *3. Формирование современного сектора аграрного капитализма*

В колониальных и зависимых странах капитал подчинял на основе закона средней нормы прибыли производство в так называемых новых (в отличие от традиционных) отраслях сельского хозяйства, когда они создавались как относительно крупные предприятия, базирующиеся на использовании труда закабаленных или свободных наемных рабочих. Эти новые для экономики колониальных и зависимых стран отрасли были представлены плантационным хозяйством, произ-

водящим специфический продукт (чай, кофе, каучук и т. п.). Их характерную особенность составляло то, что они не были органическим элементом национальной экономики, а образовывали одно из отраслевых подразделений мирового капиталистического хозяйства, само их развитие опиралось на потребности развитых капиталистических стран, где в основном и осуществлялась реализация производимого в данных отраслях продукта. Поэтому, как только вызревал минимум необходимых предпосылок (завершение экспроприации земли у непосредственных производителей, образование относительно крупного производства на базе эксплуатации плантатором чужого труда и т. д.), капиталистический способ производства, сложившийся в развитых странах, сравнительно быстро «подключал» эти отраслевые подразделения колониальной экономики к механизму закона средней нормы прибыли.

Действительно, как показал в своем исследовании чайных плантаций Индии Г. К. Широков [349, гл. II], акционерная форма капитала, этот один из важнейших инструментов межотраслевого перелива капитала, возникла в плантационном хозяйстве параллельно с укрупнением производства и одновременно превращением этого производства в крупнейший экспортный сектор колониальной Индии. Среднеотраслевая норма прибыли на чайных плантациях значительно превышала норму прибыли во многих других развивающихся отраслях местного капиталистического производства. Но характерно, что в результате захвата чужеземным капиталом (выступавшим прежде всего в облике управляющих агентств) господствующих позиций в чайном производстве в нем возник такой механизм распределения прибылей, который позволял функционирующему производительному капиталу (вначале в основном английскому, а позднее преимущественно национальному, индийскому) довольствоваться лишь средней прибылью; всю же добавочную прибыль присваивали управляющие агентства (которые позже также стали переходить в руки индийцев). Анализируя один из периодов развития индийских чайных плантаций (40-е годы XX в.), когда индийский капитал начал интенсивно проникать в плантационное хозяйство, Г. К. Широков отмечает: «Господствуя в сфере обращения, английские монополии могли присваивать значительную часть прибылей, полученных на индийский капитал... Вследствие этого норма прибыли на индийский капитал падала до средней прибыли» [349, с. 123]. Другой исследователь, О. В. Маляров, вскрывая систему социальных отношений между национально различными капиталами в высокоприбыльных отраслях экономики, где господствующими позициями овладел английский капитал (и затрагивая, в частности, вопрос о чайных плантациях), также приходит к выводу, что «дивиденды индийских акцио-

неров низводились примерно до средней прибыли на самостоятельно функционирующий индийский капитал» [304, с. 8]. Оставляя в стороне не интересующую нас здесь проблему перераспределения прибылей между национальным и иностранным капиталами, отметим, что, как вытекает из исследований названных авторов, чайные плантации уже давно представляют собой отрасль аграрной экономики, где производство подчинено всей совокупности законов капиталистического способа производства и их универсальному выражению — закону средней нормы прибыли.

Позволим себе, однако, упомянуть об одной существенно важной детали, не отмеченной в данных исследованиях. Та масса прибавочного продукта, которая создается на чайных плантациях как капиталистических предприятиях, основанных на земле, и поступает в сферу распределения, включает в себя не только собственно прибыль на вложенный капитал, но и ренту — абсолютную, а также дифференциальную I (ренту плодородия и местоположения). Специфика здесь заключается прежде всего в том, что рента не выплачивается какому-либо обособленно стоящему земельному собственнику (государство в форме земельного налога, если учесть его крайнюю незначительность в плантационном хозяйстве, изымает лишь ничтожную долю прибавочного продукта и ни пайсы дифференциальной ренты), а поступает, как и та часть стоимости, которая образует прибыль, в фонд распределения владельцев плантаций (индивидуальных собственников или акционеров) и управляющих агентств. В цене акций, которые переходят из рук в руки, фиксирована не только собственно прибыль, в ней заложена и цена земли, т. е. капитализированная рента (а одним из факторов, определяющих цену земель в плантационном хозяйстве, являются непомерно высокие цены на прочие сельскохозяйственные земли). В самом разрыве курса акций отдельных компаний отражены не только различия в индивидуальных нормах прибыли этих компаний, вытекающие из различий в приложенном капитале, но и различия в дифференциальной ренте I (дифференциальная рента II здесь не выделяется, она сливается с прибылью). Иначе говоря, не только (и, возможно, не столько) монопольными позициями английского (а позже и национального крупного) капитала в плантационном хозяйстве, но и наличием ренты объясняется то, что среднеотраслевая норма прибыли (а правильнее сказать — норма дохода, включающего и собственно прибыль, и ренту) на чайных плантациях обычно намного превышала среднюю общенациональную. Вся суть дела, однако, состояла в том, что, как уже указывалось, в ходе распределения прибавочного продукта, создаваемого на чайных плантациях, добавочная прибыль, обращавшаяся в ренту, присваивалась не производи-

тельным, а «управляющим» капиталом, первому же (в какой бы национальной и организационной — акционерной или иной — форме он ни выступал) доставалась в основном лишь средняя прибыль. (Понятно, что данный процесс можно представить себе лишь как общую тенденцию с предполагаемыми ею возможностями различных по масштабам отклонений от основной линии.)

Но это означает, что система управляющих агентств в плантационном хозяйстве помимо других функций выполняла функцию земельного собственника — присвоителя земельной ренты, выполняла ее, не обладая какой-либо, даже мифической формой владельческих прав на землю «обслуживаемых» ею плантаций.

В уравнении прибылей плантационного хозяйства в ряде случаев весьма активную роль играет государство. Это, в частности, убедительно показал в своей работе о плантационном хозяйстве на Цейлоне Ю. Н. Маслов. Здесь среднеотраслевая норма прибыли (правильнее, норма дохода) на чайных плантациях в 1956—1960 гг. составляла 34,6%, т. е. в несколько раз превышала общенациональную среднюю прибыль, но среднеотраслевая прибыль, которая после вычета налога на прибыль поступала в распоряжение владельцев капитала, достигала лишь 10,9% [подсчитано по: 308, с. 154, 165; 382, с. 135, 146]<sup>7</sup>. Эта среднеотраслевая норма, естественно, выступает как величина, в которой скрыты различные индивидуальные нормы прибыли, получаемые на различных плантациях. Но вот что выясняется: действительную нивелировку прибыли, получаемой отдельными плантациями, осуществляет в значительной мере именно государство. Ю. Н. Маслов по этому поводу пишет: «Изымая у плантаторов часть прибылей в форме налогов и затем возвращая их в виде субсидий на обновление посадок на плантациях и в мелких хозяйствах, государство тем самым как бы нивелирует уровни прибылей и доходов различных плантаций и мелких хозяйств, поскольку размеры субсидий, выдаваемых производителям чая и каучука, не связаны с размерами выплачиваемых ими налогов» [308, с. 174]. Таким образом, норма чистого дохода, присваиваемого владельцами чайных плантаций, существенно превосходила те 10,9%, которые у них оставались после уплаты налога. Подобное целевое возвращение части отобранного прибавочного продукта в значительной мере ускоряло обновление основного капитала, способствуя росту производительной силы труда в главном экспортном секторе Цейлона.

В экономике производства такого важного экспортного продукта стран Юго-Восточной Азии, как натуральный каучук, факторы, регулирующие норму прибыли, проявляются особенно остро. Как известно, после второй мировой войны

на мировой капиталистический рынок стал активно внедряться синтетический каучук, на долю которого, по данным, приводимым Г. С. Цимбаловым, в 60-х годах приходилось уже 50% всего потребления каучука в капиталистическом мире. Интенсивная конкуренция синтетического каучука с натуральным оказала огромное влияние на весь процесс ценообразования на последний. Она, в частности, вынудила плантаторов — производителей натурального каучука с целью сохранения и увеличения нормы дохода на капитал приступить к энергичному обновлению основного капитала на плантациях (прежде всего к замене низкоурожайных посадок каучуконосов высокоурожайными). В конечном итоге это привело к значительному снижению издержек производства, что, как свидетельствует Г. С. Цимбалов, «позволило иностранным, и в особенности английским, компаниям увеличить норму дохода на своих плантациях, несмотря на конкуренцию со стороны синтетического каучука» [345, с. 21]. Расплачиваться в этой конкурентной борьбе пришлось мелким и мельчайшим хозяйствам (с площадью до 2 га земли), в которых сосредоточено более половины всего производства натурального каучука в странах Юго-Восточной Азии и издержки производства этого продукта продолжали оставаться в 60-х годах на довоенном уровне [345, с. 21—22].

Что касается традиционного сельского хозяйства, то, как показывает современная действительность некоторых развивающихся стран Азии, лишь при возникновении особых обстоятельств в экономическом развитии этих стран рождаются импульсы, дающие толчок становлению процесса интеграции капиталистического уклада в сельском хозяйстве с внедеревенским национальным капитализмом. В Индии этими особыми обстоятельствами были, с одной стороны, кризис сельскохозяйственного производства, обострившийся в середине 60-х годов и вызвавший образование глубоких диспропорций в национальном хозяйстве (нехватка продовольствия и сырья для промышленности даже в пределах низкой платежеспособной потребности), а с другой — подготовка материальных ресурсов (производство средств производства, инфраструктура и т. д.), в которых мог овеществиться капитал.

Выше уже упоминалось, что в Индии во второй трети 60-х годов образовался и в дальнейшем углублялся разрыв в относительных уровнях товарных цен — в пользу цен на сельскохозяйственные товары, причем этот процесс происходил на фоне быстрого роста товарных цен. Если цены на группу промышленных готовых товаров и полуфабрикатов в течение каждого нижеследующего года принять за 100, то цены на сельскохозяйственные продукты составляли: в 1962/63 г. — 96, в 1963/64 г. — 100, в 1964/65 г. — 113, в 1965/66 г. — 113, в 1966/67 г. — 122, в 1967/68 г. — 133, в

Главным итогом новой ситуации была заметно усилившаяся тенденция к образованию современного сектора капиталистического уклада в сельском хозяйстве на базе развития капиталоемкого интенсивного земледелия.

Изменение соотношения отраслевых товарных цен в пользу цен на сельскохозяйственные товары (возникшее как результат острой нехватки сельскохозяйственной продукции) отражало становление закономерности, практически незнакомой ранее Индии, как и другим странам Южной Азии, а именно: смещение рыночной стоимости сельскохозяйственного продукта с величины уже чрезмерно высокой к величине еще более высокой. Другими словами, общественно признанными становятся издержки производства еще менее производительного хозяйства, чем это было ранее; круг хозяйств, которые при прочих равных условиях потенциально могут выручить за свой продукт цену, по меньшей мере покрывающую фактические затраты труда, имеет тенденцию расширяться.

Образование определенного промышленного комплекса, способного обеспечить некоторую (пока, однако, весьма небольшую) массу капитала средствами производства современного типа (удобрения, высокоурожайные семена, механизмы и т. д.), а также необходимой инфраструктурой (электроэнергия, ирригация и пр.), создало важнейшие технико-экономические предпосылки для возникновения и развития в сельском хозяйстве — хотя бы в виде отдельных очагов — крупных предприятий, отличающихся высокой производительной силой труда и соответственно низкой индивидуальной стоимостью производимого продукта.

Таким образом, то обстоятельство, что новые социально-экономические факторы (регрессивная тенденция в смещении общеотраслевой рыночной стоимости продукта, с одной стороны, расширяющиеся возможности развития производства, индивидуальная стоимость продукта которого значительно понижается, — с другой) возникли одновременно, вызвало к жизни ситуацию, когда капитал с органическим строением, значительно превосходящим органическое строение типичного земледельческого капитала, оказывается способным присваивать в сельском хозяйстве достаточно высокую прибыль. Норма этой прибыли, во всяком случае, не ниже средней нормы прибыли в развитой промышленности, а фактически имеет тенденцию к заметному превышению последней.

Громадные размеры ренты в сельском хозяйстве Индии, как и других развивающихся стран Азии, создают, как мы видели, большие препятствия для свободного приложения капитала к производству на земле. Однако «избранные» капиталы (т. е. высокого органического строения) уже получают

возможность эти препятствия преодолевать, причем они начинают преодолевать их тогда, когда земля для земледельческого предприятия приобретает не на каких-либо льготных условиях (государственная льготная долгосрочная аренда, покупка земли по номинальным ценам и пр.), а на условиях свободного рынка (в частности, путем аренды из весьма высокой ставки).

Объективные предпосылки для прилива городского капитала в сельское хозяйство созрели в Индии в середине 60-х годов. Именно в это время Федерация торговых и промышленных палат Индии — ведущая организация крупного бизнеса страны — бросает лозунг «вернемся лицом к деревне». В детально разработанной ею программе массированного вторжения крупного капитала в сферу сельскохозяйственного производства предусматривалось создание крупных акционерных сельскохозяйственных предприятий (ферм) на базе захвата как доступных для обработки пустующих земель, так и вновь орошаемых площадей. Федерация потребовала от государства предоставления монополистам крупных массивов земли, полного изъятия акционерных ферм из сферы действия законодательства о «потолке» владений, введения системы государственного субсидирования поставок современных средств производства в сектор крупных ферм [392, 13.III.1966]. Иначе говоря, индийский монополистический капитал выдвинул требование создать на его собственной базе частный крупнокапиталистический сектор сельскохозяйственного производства с общественной производительностью труда, сопоставимой с таковой в соответствующем подразделении городского капитализма.

Факты свидетельствуют о начавшемся процессе образования крупных ферм городского капитала. По сведениям Раджешвара Рао, один из крупнейших монополистов Индии, Бирла, сумел приобрести в округе Лакхимпур 4,2 тыс. акров, в округе Биджнор — 4 тыс. акров, в округе Рупар — 1 тыс. акров земли [401, 11.I.1970]. В целом группа Бирла, являющаяся «крупнейшим земельным грабителем», овладела площадью 80 тыс. акров, расположенной в «большинстве штатов страны» [34 г. с. 58]. Нефтяной магнат из Алигарха Сингхал владеет в округе Найни Тал 6 тыс. акров земли; крупнейший сахарозаводчик Неватия получил 3 тыс. акров в округе Лакхимпур. Огромные участки земли получили высшие чины индийской армии (генерал-майор Шимней — 5 тыс. акров, маршал авиации Арджан Сингх — 2,5 тыс. акров в округе Найни Тал и т. д.) [401, 11.I.1970].

Подобное вторжение неизбежно усугубляет жгучие проблемы деревни — оно дает новый толчок продолжающейся чистке земли для капитализма. Более того, «соединение крупного бизнеса с ... аграрной экономикой усиливает базу со-

циальной реакции» [34а, с. 18]. И хотя, как отмечает Раджешвара Рао, «стало уже обычным явлением, что люди делового мира покупают земли и основывают фермы с целью скрыть свои черные деньги (так в Индии характеризуют доходы, полученные от спекуляции.— В. Р.)» [401, 11.I.1970], и хотя правительства отдельных штатов встали на путь поощрения вторжения крупного бизнеса в сельское хозяйство (так, в Пенджабе, Раджастане, Андхра ему на льготных условиях были предоставлены большие участки земли [34а, с. 18]), столпившиеся плотной массой у стартовой черты капиталы крупного бизнеса выжидают еще более благоприятных условий для энергичного рывка в деревню. Развернувшиеся в последние годы крестьянские битвы за землю, общий рост напряженности обстановки в сельских местностях, чреватой открытыми взрывами, были главной причиной, затормозившей массовую реализацию вождельний крупного капитала<sup>8</sup>.

Тенденция перелива капитала в сельскохозяйственное производство «сверху» (т. е. за счет накоплений крупной городской буржуазии) развивается параллельно с тенденцией капиталистического развития «вглубь» (т. е. постепенного складывания более производительного типа капиталистического хозяйства) «снизу» — на базе имущих верхов самой деревни<sup>9</sup>. Обычно вторая линия данного процесса, как мы видели ранее, затрагивала почти исключительно определенные участки лишь сферы крупного землевладения: хозяйствование на основе повышающегося органического строения капитала оказывалось возможным лишь в случаях, когда владелец капитала располагал крупными участками земли на правах собственности. Однако в 60-х годах, особенно в последнем пятилетии, в индийской деревне (все же пока в весьма ограниченных ее районах) появляется новый феномен, именно капиталистическая мобилизация земли путем аренды ради утверждения более производительного, чем средний, типа земледельческого производства.

Поскольку само по себе это явление для стран типа Индии сравнительно новое, каких-либо специальных материалов (статистические обследования и др.) еще не накоплено. Поэтому позволим себе привести иллюстративные сведения, полученные нами в результате опроса ряда сельских предпринимателей во время поездки в Индию в ноябре 1966 — январе 1967 г. (данные, заимствованные из источников и излагаемые попутно, специально оговариваются).

Если взять крупные национальные районы Индии, капиталистическая мобилизация земли путем аренды более всего развита, несомненно, в штате Пенджаб. Во всяком случае, этот штат — единственный в Индии, где уже в начале 60-х годов концентрация среднего и крупного землепользования на-

много опережала концентрацию среднего и крупного землевладения. Масштабы этого опережения, по данным на 1961/62 г., хорошо видны из сопоставления удельных весов земледельческих хозяйств с указанным землевладением, с одной стороны, и указанным землепользованием — с другой (в %) [50, табл. 1, 2]:

	Удельный вес в общем числе дворов, ведущих земледельческое хозяйство	Удельный вес в общем числе деревенских дворов
Дворы с земельной собственностью, акры:		
свыше 10 . . . . .	28,8	18,7
свыше 25 . . . . .	7,9	5,0
Дворы с землепользованием, акры:		
свыше 10 . . . . .	42,7	25,2
свыше 25 . . . . .	10,1	6,0

Для сравнения можно указать, что, согласно материалам обследований, проведенных Бюро экономических обследований Пенджаба в 20-х годах, соотношения между обеими категориями дворов были совсем иными: численность дворов крупных землевладельцев значительно превосходила число дворов крупных землепользователей. В суммированном виде показатели по дворам обеих категорий выглядели следующим образом [64, 65]:

	Число дворов, тыс.	Удельный вес в общем числе дворов земельных собственников или землепользователей, %
Дворы с земельной собственностью свыше 25 акров (1924 г.)	290	8,1
Дворы с землепользованием свыше 25 акров (1928 г.) . . . . .	184	4,6

Хотя данные 20-х годов не являются полностью сопоставимыми с данными 60-х годов (первые включают также показатели по пакистанскому Пенджабу с его более крупным землевладением), тем не менее можно сделать вывод, что опережающее развитие крупного и среднего землепользования в Пенджабе — это явление относительно недавнего времени (правда, нужно сделать определенную скидку на децентрализацию крупного землевладения, затронувшую и Пенджаб).

Как уже было отмечено, весьма существенная часть крупной аренды в Пенджабе (как и в Индии в целом) — аренда продовольственная по своей сущности (т. е. аренда, при которой земельная рента поглощает практически весь прибавочный продукт, оставляя производителю лишь заработную пла-

ту). Но в некоторых подразделениях крупной аренды начинает интенсивно складываться хозяйство, приносящее даже при чрезмерной ренте высокую прибыль. Об этом, в частности, свидетельствует пример Лудхианы (табл. 54).

Таблица 54

Распадение цены продукта, произведенного на акре земли, в относительно крупных хозяйствах округа Лудхиана (цены 1966 г.)

Категория земель, вид урожая	Урожай, ч	Цена валового продукта, рупии	Производственные расходы, рупии	Рента		Распределенный доход, рупии
				Величина, рупии	Доля в валовом продукте, %	
<b>Лучшие земли</b>						
1-й урожай, кукуруза . . . . .	7,5	560	100			
2-й урожай, пшеница . . . . .	8,3	425	100			
Всего . . . . .		985	200	499	50,8	286
<b>Худшие земли</b>						
1-й урожай, земляной орех	7,1	606	100			
2-й урожай, пшеница . . . . .	5,6	255	100			
Всего . . . . .		861	200	356	41,4	305

В приведенном примере дело касается так называемой аренды по договору (выплачивается заранее обусловленная ставка денежной арендной платы, договор заключается на один год), которую, кстати говоря, пенджабские предприниматели обычно предпочитают издольной аренде (при нынешних условиях издольщины в штате все издержки производства покрывает издольщик, урожай делится между производителем и земельным собственником в пропорции 50 : 50). И мы видим, что «аренда по договору» обеспечивает весьма высокий доход. За счет каких ресурсов? Во-первых, за счет полного использования земли: отношение посевной площади к обрабатываемой равно 200% против 144% для орошаемого и 124% для неорошаемого земледелия в штате (цифры эти касаются сельскохозяйственного сезона 1963/64 г.) [98, с. 14]. Во-вторых, за счет повышения органического строения функционирующего капитала (более широкое применение удобрений, улучшенных семян, а также постепенное внедрение механизмов), обеспечивающего понижение индивидуальной

стоимости единицы продукта. При использовании, например, особо урожайных (гибридных) сортов семян арендаторы предпринимательского типа получают на лучших землях до 13 ц зерна (пшеницы или кукурузы) с одного акра (32,5 ц/га), удельный вес ренты в продукте таких хозяйств понижается уже до 31,7%, и, хотя их производственные расходы несколько возрастают; распределяемый доход семьи (прибавочный продукт и заработная плата семейных работников, если используется их труд) увеличивается в еще большей степени.

Однако прибыльность коммерческого арендаторского хозяйства при существующем уровне ренты держится «на пределе». Неудачи в планировании использования ресурсов (или нехватка капитала) немедленно сказываются на размерах прибыли. Например, при использовании арендованной площади под посевы по среднепенджабским стандартам в 1963/64 г. (144% для орошаемых земель) распределяемый доход с акра лучших земель снизился бы до 102 рупий, т. е. предпринимателю досталась бы очень незначительная часть прибыли (по абсолютной величине, возможно, не менее чем в 10 раз меньшая, чем сумма выплачиваемой ренты).

По многим свидетельствам, в Пенджабе с середины 60-х годов стал более интенсивно выделяться тип относительно крупного фермера-полуарендатора (частичного собственника). Более часто стали возникать ситуации, когда хозяин, имеющий 10—15 акров собственной земли и сделавший некоторые накопления в предшествующие годы, обзаводится новыми техническими средствами (удобрения, высокоурожайный семенной фонд, тракторы и другие механизмы, включая электронасосы для орошения) и стремится расширить свое землепользование путем аренды, даже на условиях столь высокой денежной платы, как половина цены валового урожая. (Интересно попутно отметить, что первоначальные накопления для расширения производства создаются обычно почти исключительно ростовщичеством и ведением хозяйства на собственной земле; лишь в редчайших случаях этому накоплению «помогала» в предшествующие годы аренда, ибо ее цены и для богатых хозяйств были непомерно высоки.)

При подобной аренде действует четкий принцип: пусть чистая прибыль с каждого акра после уплаты колоссальной ренты будет мала — тем большее количество акров нужно взять в аренду, чтобы общая масса прибыли была значительна (если хозяин владеет трактором, то это позволяет ему обрабатывать сразу большие площади земли). Устойчивый и опережающий рост рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию (благоприятная рыночная конъюнктура) плюс образование определенных технических предпосылок, обусловивших повышение органического строения функционирующего

в земледелии капитала, как раз и стали той силой, которая смогла в какой-то степени ослабить в Пенджабе «мертвую хватку» земельной собственности и открыть клапан для мобилизации земли на капиталистических началах<sup>10</sup>.

Тенденцию к становлению капиталоемкого земледелия на базе аренды земли, хотя, возможно, менее ярко выраженную, мы наблюдаем и в некоторых других районах Индии, например в плодородной дельте Кавери (округ Танджур, штат Мадрас). Так же как и в Пенджабе, здесь крупный производитель-арендатор располагает возможностью регулярно присваивать прибыль, если он сумеет существенно понизить стоимость каждой единицы своего продукта (в частности, путем резкого увеличения урожайности при менее значительном росте затрат капитала) до уровня, который будет заметно ниже общественной стоимости аналогичного продукта. (Напомним, что установленная в округе ставка только «законной» арендной платы составляла 40% валового продукта. Но действительные размеры арендной платы вследствие огромного спроса на землю на рынке аренд, как правило, были намного больше.) Введение гибридных семян риса, которые стали получать распространение прежде всего в среде богатых производителей, и некоторый рост потребления удобрений значительно увеличили производительную силу труда в относительно крупном хозяйстве, а рента, ставки которой определяются господствующей низкой производительностью (характерной для основной массы хозяйств и земельной площади), еще не успела вырасти и поглотить плоды прироста продукции, достигнутого за счет этого повышения производительной силы труда. Сами фермеры — частичные собственники, возделывающие около 60 акров земли (в том числе 30 акров арендованной), из района Кумбаконам (Танджур) показывали, что они получают «достаточную прибыль» при: а) использовании арендованной земли под посевы дважды в течение года; б) урожае риса (падди) 53,4 ц/га (современный японский уровень!) от первого посева и 38,5 ц/га от второго посева. Фиксированная ставка арендной платы составляла в этом плодороднейшем районе в 1961/62—1963/64 гг. 28,5 ц падди с 1 га на землях, которые способны приносить два полноценных урожая [124, с. 15]. В среднем хозяйстве при валовом сборе падди с гектара, полностью засеваемого дважды в год, 62,5 ц арендная плата поглощала 45,6% валового продукта; при фактически преобладающей в районе степени занятия площади под двойные посевы (160%) гектар земли давал 50 ц падди, а рента поглощала 57% валового продукта. Очевидно, что в указанном типе крупного арендаторского хозяйства, использующего высокоурожайные семена (и соответственно увеличивающего производственные затраты на единицу площади), рента даже в худшем случае рас-

пространялась «лишь» на 30,5% валового продукта. И опять таки было отмечено, что если бы урожай снизился до обычного уровня, то, учитывая возросшие производственные затраты, пришлось бы изыскивать средства для их покрытия из заемных источников, а прибыль так и не была бы получена.

В общем и целом в таких странах Азии, как Индия, мы наблюдаем пока только зачатки нормальной для капитализма мобилизации земли, причем преимущественно в наиболее развитых районах.

В конкретной действительности земельная собственность препятствует любому техническому прогрессу в земледелии, выбивая себе своей монополией все новые «фунты мяса» из производства, повышающего производительную силу труда. Как отмечал индийский экономист В. М. Джакхаде, «за последние пять лет (имеются в виду 1964—1969 гг.— В. Р.) денежные ренты увеличились. Обычно издольщик выплачивал половину урожая в качестве ренты, но совсем недавно эта пропорция возросла во многих районах. Увеличивающиеся рентные платежи, таким образом, лишают арендатора его законной доли в плодах сельскохозяйственного развития» [367, с. 18].

В странах типа Турции, в которых эволюция капиталистического уклада в земледелии в сторону технологической зрелости стала происходить значительно раньше, чем во многих других развивающихся странах Азии, мобилизация сельской буржуазией земли путем аренды, хотя и на тяжелых условиях, получила, по-видимому, большее развитие. П. П. Моисеев, рассматривая эволюцию турецкой деревни в конце 40-х — начале 50-х годов, пришел к выводу, что в этот период заметно (с 7 до 12%) увеличился удельный вес издольной аренды в землепользовании предпринимательских хозяйств, причем земля арендовалась у беднейшего крестьянства, которое вытеснялось с нее [312, с. 77].

Действительно, овладение сельской буржуазией землями бедноты (путем скупки или аренды), в том числе и на началах издольщины, есть обычный, естественный путь мобилизации земли для предпринимательского хозяйства, одна из форм эволюции системы арендных отношений вообще в сторону капитализма; все дело в масштабах развития этого процесса на том или ином этапе исторического и экономического развития данной страны.

При определенных обстоятельствах арендующий фермер-капиталист может принимать лик издольщика не как курьезное исключение из правил, а именно как правило. Это наблюдается в достаточно крупных и высокоспециализированных сельскохозяйственных районах некоторых развитых капиталистических стран<sup>11</sup>. Дело не в форме арендной платы, выплачиваемой арендатором, а в ее экономической сущности.



И хотя в развивающихся странах Азии издолящина действительно представляет собой тот вид аренды, который наиболее трудно поддается приспособлению к капитализму и в котором докапиталистическая рента (с ее тенденцией к захвату всего прибавочного продукта) проявляется обычно наиболее полно, эта аренда в ходе капиталистической эволюции земледелия может выступить столь же заурядным инструментом мобилизации земли для предпринимательского хозяйства, как и всякая иная аренда. Именно этот процесс, очевидно, и наметился в Турции в рассматриваемый период.

При анализе тяжести земельной ренты не имеет принципиального значения вопрос, из каких именно источников получена арендованная земля. Арендатору не станет легче от того, что он будет снимать землю, скажем, не у одного-двух местных крупных землевладельцев, а у десятка мелких и мельчайших хозяев-соседей, разоряющихся крестьян, из господствующей ставки ренты в две пятых — половину валового урожая. Рента в данном случае выступает как экономическая категория, абстрагированная от социальных и классовых различий сдатчиков земли, а в ее высоте отражается доминирующий тип капиталистической эволюции земледелия.

Поскольку в развивающихся странах Азии большинство сдатчиков земли принадлежат именно к этому беднейшему слою сельских жителей, для которых мелкие клочки земли, сдаваемые в аренду, в условиях огромного перенаселения образуют существенно важный источник добывания жизненных средств, любая аграрная политика, преследующая подлинно демократические цели, неизбежно должна строиться с учетом этого факта. Например, при отсутствии немедленных широких возможностей для втягивания «лишнего» населения в производственный процесс эта политика может основываться (временно, однако) на в определенном смысле «ретроградном» принципе, а именно на принципе лишь небольшого уменьшения сложившихся ставок ренты в отношении арендных земель, сдаваемых мелкими собственниками, при резком сокращении этих ставок или полной ликвидации ренты в отношении земель крупных земельных собственников (т. е. в последнем случае сама эта собственность устраняется)<sup>12</sup>.

Весьма важно здесь обратить внимание на природу прибыли. Эта прибыль, как бы высока она ни была (в иных случаях она может превышать среднюю прибыль, образующуюся в неземледельческой сфере производства), еще не обрела «права гражданства». Она выступает преимущественно как разница между высокой общественной стоимостью продукта (определяемой производительной силой труда в господствующих малопроизводительных укладах) и низкой индивидуальной стои-

мостью продукта, произведенного капиталом высокого органического строения. Прибыль пока не является границей ренты, но — и это как раз особенно примечательно — последняя удерживается на таком уровне, при котором прибыль возникает и присваивается не спорадически, а постоянно и — с ростом органического строения функционирующего капитала — в увеличивающихся размерах.

Иначе говоря, речь идет о формировании ренты переходного типа. Для данного типа ренты характерно, что прибыль становится устойчивым образованием, но рента еще не определяется полностью условиями капиталистического способа производства и не регулируется всецело его стоимостными категориями (ценами производства, которые, кстати говоря, на данной стадии еще не сложились); на ее уровень все еще продолжают влиять в той или иной степени обстоятельства, не зависящие от капиталистического производства (так, на капиталистическое производство распространяется норма ренты, которая исторически сложилась и в дальнейшем увеличивалась в докапиталистических укладах).

Теорию ренты переходного типа (на материалах дореволюционной России) подробно развил В. И. Ленин, опиравшийся на разработанное К. Марксом учение об эволюции форм земельной ренты, в частности на сформулированное им понятие переходной — от денежной к капиталистической — стадии ренты. Так, в «Развитии капитализма в России» В. И. Ленин отмечает: «...денежная рента есть цена всего прибавочного продукта, уплачиваемая крестьянином землевладельцу. Пример денежной ренты в России — крестьянский оброк помещику. Нет сомнения, что и в современных податях наших крестьян есть известная доля денежной ренты. Иногда и крестьянская аренда земли приближается к денежной ренте, когда высокая плата за землю оставляет на долю крестьянина не более, как скудную заработную плату» [11, с. 167—168]. В другой своей работе В. И. Ленин пишет: «При современной крестьянской аренде плата за землю, несомненно, является до некоторой степени *денежной рентой*» [18, с. 162]. В. И. Ленин, таким образом, указывает на развитие таких аренд, при которых часть цены прибавочного продукта остается в хозяйстве производителя, а рента перестает быть абсолютной формой присвоения прибавочного продукта: она сохраняется в этом качестве лишь «до некоторой степени» и, очевидно, утрачивает функцию безусловного регулятора высоты прибыли. Следовательно, данный тип аренды претерпевает постепенное качественное изменение, причем в совершенно определенном направлении. Так, отметив, что российское «зажиточное крестьянство уже хозяйничает капиталистически»,

что оно, в частности, сосредоточивает более половины всей арендованной площади, В. И. Ленин подчеркивает: «В этом крестьянстве элементы капиталистической ренты даны уже наперед» [15, с. 297]. Здесь особенно обращает на себя внимание введение В. И. Лениным понятия «элементы капиталистической ренты», т. е. понятия, характеризующего именно переходную ступень в развитии капиталистической ренты к состоянию ее господства в земледелии. Сам по себе процесс этого перехода есть объективная закономерность, на природу которой не оказывают влияния те или иные методы преобразования старого аграрного строя, осуществляемые в рамках эксплуататорского способа производства. В. И. Ленин в этой связи специально подчеркивает: «Денежная рента, это — отмирающее вчера, которое не может не отмирать. Капиталистическая рента, это — нарождающееся завтра, которое не может не развиться и при столыпинской экспроприации беднейших крестьян... и при крестьянской экспроприации богатейших помещиков» [15, с. 297—298].

Если в ряде развивающихся стран Азии, в частности Индии, в ходе капиталистической эволюции сельского хозяйства начинают постепенно формироваться рентные отношения переходного к капитализму типа, то, безусловно, открытым остается вопрос о завершении процесса капиталистической трансформации земельной собственности. Складывающаяся ныне в индийской деревне обстановка, для которой характерны, с одной стороны, рост давления «снизу», в пользу радикальной аграрной реформы, а с другой — усилившаяся тенденция к превращению государства в непосредственного агента аграрных отношений, дает основания полагать, что в стране все более вызревают объективные условия не только для затормаживания, но и для полного перекрытия каналов развития этого процесса.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аграрная история Индии 40—60-х годов XX в. свидетельствует, что, несмотря на эволюцию мелкого товарного производства в капиталистическое, в образовании системы укладов через становление капитализма в индийской деревне доминирует его консервативная форма. Именно потому что складывание нормальных товарных связей, образующих естественный, адекватный базис для развития капитализма, нарушено в самом массовом звене экономики — сельском хозяйстве, капиталистический уклад может выступать в роли системообразующего уклада в деревне постольку, поскольку эксплуататорская собственность проявляет здесь себя больше не своей экономической стороной, а стороной внеэкономической, т. е. как монополия, как, говоря словами В. И. Ленина, «устаревшая надстройка» [28, с. 230].

В самом деле, исключая отдельные, пока весьма незначительные подразделения аграрной экономики, формирующееся капиталистическое производство еще не обладает производительной силой труда, превосходящей таковую в прочих укладах сельского хозяйства: конституирующим элементом последней остается живой труд. Поэтому естественные (нормальные) размеры прибавочного продукта, который может быть присвоен капиталом, — крайне невелики. В этих условиях расширенное воспроизводство капитала может происходить и происходит преимущественно лишь при опоре на методы внеэкономического принуждения, применение которых позволяет перемещать в фонд прибавочного продукта часть фонда жизненных средств трудящегося населения. Именно здесь кроется «секрет» того, почему аграрный капитал в Индии кровно заинтересован в сохранении и массовом использовании всех социальных форм (традиционных и «современных»), содержанием которых является внеэкономическое отчуждение воли работника (институт «неприкасаемости», закабаление работника — самостоятельного производителя или экспроприированного рабочего — посредством денег и т. д.), точно так же, как и находит свое объяснение одна из важней-

ших причин неспособности капитала преобразовать в массовых масштабах на капиталистический лад отношения земельной собственности.

В последние годы аграрный капитал в Индии предпринимает судорожные попытки прорвать на путях «зеленой революции» круг обстоятельств, закрепляющих его бессилие воспроизводить самого себя в расширенном виде через систему нормальных для капитала экономических отношений. Но если ему и удастся местами добиться этого, то не самостоятельно, а при мощной поддержке государства, собственность которого тем самым становится регулятором процесса капиталистического развития, а потенциально — и его ограничителем.

Аграрный капитализм в Индии есть та социальная форма «нового», которая широко адаптировала черты «старого» — предшествующего способа производства. Именно через систему внеэкономических связей, столь распространенных в деревенском обществе, капитализм проявляет себя как системообразующий уклад в аграрной экономике.

В ходе классовой борьбы за решение развивающегося на этой основе острейшего противоречия рождаются две тенденции: во-первых, тенденция к замещению функций частного сектора в ряде хозяйственных сфер функциями государственных институтов, в меньшей степени — к прямому перемещению частной эксплуататорской собственности к государству; во-вторых, тенденция к разрушению этой собственности под влиянием демократических движений. И в этом отношении сдвиги, происходящие в общественно-экономической жизни Индии на рубеже 60—70-х годов, — явление весьма знаменательное.

Данные сдвиги происходят прежде всего в «третичной» сфере национального хозяйства. Национализируя крупнейший банковский капитал, этот жизненный нерв экономики, государство и его хозяйственный сектор приобретают тем самым новые мощные инструменты непосредственного воздействия на всю экономику, включая сельское хозяйство. Потенциально данная акция означает образование более благоприятных условий для дальнейших социальных трансформаций в рамках всего индийского общества.

Другое существенно важное явление, затрагивающее непосредственно сельское хозяйство, — усиливающаяся тенденция к утверждению в сфере деревенского товарного обращения государственной монополии, выступающей как «отрицание» частной монополии спекулятивно-купеческого капитала (с ее вопиющими формами насилия над экономическим организмом деревни).

Вместе с тем намечаются признаки нового вторжения государства в «первичную» сферу национальной экономики

(как это уже частично имело место в 50-х годах при устранении феодальных иерархических структур в районах заминдари). Аграрное законодательство штата Керала, принятое в 1969 г., показывает, что государство может стать непосредственным агентом аграрных отношений, существенно трансформируя систему земельной собственности, в первую очередь подрывая социально-экономический базис могущества класса крупных землевладельцев.

Огосударствление частной эксплуататорской собственности есть настоятельная потребность времени, переживаемого Индией; непосредственно тенденция к огосударствлению вызвана к жизни прежде всего классовой борьбой эксплуатируемого народа.

Что касается деревни, бремя нерешенных земельных проблем, ухудшение положения больших масс трудящегося крестьянства и сельскохозяйственных рабочих, последовавшее с середины 60-х годов (как вследствие падения реальной заработной платы, так и в результате экспроприаций, происходящих в ходе «зеленой революции»), подготовили почву для нового, массового аграрного движения. Очаги аграрных конфликтов, ранее локализованные на сравнительно небольших территориях, постепенно разрастаются.

Уже сам по себе тот факт, что во главе ряда местных и общенациональных крестьянских акций по овладению земельными «излишками» крупных собственников (например, в 1969—1970 гг.) стоит КПИ<sup>1</sup>, имеет большое значение для становления демократической альтернативы развития деревни. Как отмечает Генеральный секретарь Национального совета КПИ тов. Раджешвара Рао, успехи, достигнутые в борьбе за землю, необходимо рассматривать как «начало выковыливания союза между промышленными рабочими и городской беднотой, с одной стороны, и сельскохозяйственными рабочими, крестьянами и адиваси (арендаторами домениальных земель крупных землевладельцев в бывших районах заминдари. — В. Р.) — с другой» [401, 23.VIII.1970].

Конечно, вспышки аграрной борьбы, наблюдавшиеся до сих пор, — это только частичное (и пока довольно слабое) проявление того взрывного потенциала, который накоплен в индийской деревне. Премьер-министр Индии Индира Ганди в связи с этим отмечала: «Трещины, образовавшиеся в аграрной структуре, нельзя больше заклеивать бумагой. Мы теперь должны действовать, пока еще есть время и надежда; мы не можем позволить себе потерпеть банкротство, потому что последствия этого банкротства будут за пределами нашего контроля» [402, 29.XI.1969]. В том же духе оценивает обстановку, складывающуюся в деревне, Министерство внутренних дел, которое в своем докладе Народной палате парламента Индии подчеркивает: «Проблему (нарастающего

аграрного недовольства.— В. Р.)... нужно решать на широком фронте — эффективно и с большим воображением. Провалы в этой области могут привести к развитию ситуации, при которой разочарованные элементы будут вынуждены создать собственные организации, и чрезмерные напряжения, возникшие внутри „сложной молекулы“, каковой является деревня Индии, разрядятся взрывом» [102а, с. 12].

Именно поэтому столь остро ощущаемой, непосредственно надвинувшейся ныне, как и более 20 лет назад, альтернативе радикального решения аграрного вопроса «снизу» правящий Индийский национальный конгресс стремится противопоставить реформы.

Своеобразие позиции Конгресса состоит, однако, в том, что он пока проявляет большую умеренность в отношении неотложных земельных преобразований<sup>2</sup>.

В целом тот шаг вперед, который делает Национальный конгресс в области земельных отношений, — это в основном попытка достигнуть позиции, которая должна была быть достигнута еще в начале 60-х годов, с той разницей, что теперь изъятию по законам о «потолке» владений будут подлежать значительно меньшие «излишки» земель крупных землевладельцев (как вследствие происшедшей децентрализации крупной земельной собственности — дробления ее между подставными лицами, так и в силу дальнейшей капитализации крупных землевладельцев — освобождения «прогрессивных ферм» от действия законов о «потолке» владений). Данный шаг вперед — это попытка вторично приоткрыть (по-видимому, даже несколько уже) тот же клапан, который был захлопнут в 60-х годах усилившейся землевладельческой элитой.

Сложность положения Национального конгресса в социально-политической структуре индийского общества как партии правящей состоит прежде всего в том, что система его связей с богатыми верхами деревни, значительно увеличившими свою экономическую мощь в 50-е и 60-е годы, пока не была нарушена — в большой степени потому, что весьма влиятельные позиции в партии занимает крупноземлевладельческое по преимуществу, конгрессистское руководство штатов. Более того, процесс огосударствления определенных звеньев частной собственности отвечает насущным интересам капитализирующихся верхов деревни: именно они в первую очередь могут воспользоваться кредитом, поступающим в деревню из национализированных банков, и вместе со всей деревней выиграть от взлома монополии крупнокупеческого капитала в результате становления государственной монополии в аграрной сфере обращения. Поэтому до тех пор пока процесс развития государственной собственности в национальной экономике будет охватывать сферы, не препятствующие, а способствующие укреплению капитализирующихся верхов деревни,

последние останутся мощной опорой существующей государственной власти (и Национального конгресса как партии правящей).

Вместе с тем требование осуществления радикальной аграрной реформы, непосредственно затрагивающей интересы богатых землевладельцев, становится все более массовым. Индийское крестьянство, ныне в подавляющей своей части поддерживающее Национальный конгресс (выборы 1971 г. в парламент Индии и 1972 г. в законодательные собрания штатов наглядно это доказали), живет ожиданием перемен — тех самых перемен, которым всеми силами стремятся воспрепятствовать крупноземлевладельческие группы, окопавшиеся в правящей партии. Образую сильнейшую оппозицию радикальным аграрным преобразованиям, они пытаются направить развитие аграрной реформы в сторону снятия возникающих в деревне чрезмерных напряжений небольшими частичными мерами. В какой степени и в каком объеме будут происходить дальнейшие социально-экономические преобразования в стране, распространяясь с «третичной» сферы национальной экономики на ее «первичную» (прежде всего сельское хозяйство) и «вторичную» (обрабатывающая промышленность) сферы, непосредственно зависит от результатов классовой борьбы в обществе, в частности в деревне.

Борьба за демократическую альтернативу развития деревни может интенсивно развертываться (и уже развертывается) в рамках существующего государственного устройства Индии. Одним из важнейших ее направлений является движение за безусловное осуществление провозглашенных Конгрессом принципов в области аграрного вопроса, поскольку такое осуществление, хотя оно и не решает коренных проблем деревни, способно, однако, ослабить один из основных столпов, подпирающих капитализм консервативного типа, и облегчить последующее проведение глубоких демократических преобразований<sup>3</sup>. В этой связи крайне остро встает вопрос о самом механизме осуществления земельной реформы. В обстановке, когда по конституции земельный вопрос входит в компетенцию штатов, в исполнительной и законодательной власти которых крупноземлевладельческие интересы представлены особенно широко, само проведение реформы — даже в пределах действующего законодательства — становится возможным лишь при максимальном отделении этого процесса от всех исполнительных институтов власти, подверженных влиянию крупных землевладельцев. Иначе говоря, масштабы аграрных преобразований непосредственно зависят от того, насколько проведение земельной реформы становится функцией особого механизма, который действовал бы в рамках конституции, от имени государства, но был бы независим от существующей иерархии местной власти.

Давно назревшей задачей является осуществление широкой программы производственного кооперирования мелкого крестьянства. Как показывает опыт развития индийской кооперации в 50—60-х годах, именно активное сопротивление консервативных классов индийского общества (прежде всего крупных землевладельцев) и определенных групп индийской бюрократии препятствует выработке и осуществлению государственной политики производственного кооперирования в деревне.

Наконец, под давлением «снизу» постепенно прокладывает себе путь (по крайней мере на уровне центральной власти) идея (однако пока весьма незначительно воплощаемая в хозяйственные формы) справедливого распределения государственных денежно-материальных ресурсов, поступающих в деревню.

Соединение непосредственной массовой борьбы за устранение старых экономических структур, за перераспределение земли в пользу трудового крестьянства с мощным демократическим движением за создание социально-политических и хозяйственно-организационных форм, отвечающих его интересам,— веление времени на нынешнем этапе аграрного движения в Индии.

## ПРИМЕЧАНИЯ

### Введение

<sup>1</sup> «Нужно помнить,— указывал К. Маркс,— что новые производительные силы и производственные отношения не развиваются из *ничего*, из воздуха или из лона самой себя полагающей идеи; они развиваются внутри и в борьбе с имеющимся налицо развитием производства и с унаследованными, традиционными отношениями собственности. Если в законченной буржуазной системе каждое экономическое отношение предполагает другое в буржуазно-экономической форме и таким образом каждое положенное есть вместе с тем и предпосылка, то это имеет место в любой органической системе. Сама эта органическая система как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы. Таким путем система в ходе исторического развития превращается в целостность. Становление системы такой целостностью образует момент ее, системы, процесса, ее развития» [7, с. 229].

<sup>2</sup> Можно здесь напомнить замечание К. Маркса о том, что при господстве в обществе внеэкономических форм принуждения «превращение продукта в товар, а следовательно, и бытие людей как товаропроизводителей играют подчиненную роль» [2, с. 89].

### Глава I

<sup>1</sup> Некоторыми зарубежными исследователями предпринимались попытки дать оценку удельного веса натурального и полунатурального хозяйства в мировой экономике. Так, У. С. и Е. С. Войтинские, анализируя ситуацию применительно к 1948 г., пришли к выводу, что в районах мира, где «преобладали фермеры, хозяйствующие ради пропитания» (subsistence farmer), проживало 55% населения мира, или 1,4 млрд. человек; эти «фермеры» создавали 15% национального дохода планеты [цит. по: 383а, с. 7, 19]. К. Р. Уортон полагает, что «если 60% всех фермеров — производители, хозяйствующие ради пропитания, то... на их долю приходится менее 40% всего сельскохозяйственного продукта» [383а, с. 19]. Достаточно широкий обзор данных о месте, занимаемом натуральным хозяйством в экономике ряда развивающихся стран (по показателям занятого населения, национального дохода и некоторым другим), содержится в статье Л. Лукина [см.: 293]. В советской литературе это пока единственная специальная работа такого рода.

<sup>2</sup> См., например, работы Ю. Г. Александрова [258, гл. II и III], В. К. Арискина [260], О. Г. Барышниковой [263а, гл. II, IV, V], А. Ф. Жабреева [272, гл. IV и V], И. С. Казакевича [274, гл. IV], Г. Н. Климко [278, гл. IV, § 1], Г. Г. Котовского [255, гл. V, § 1, 2], М. А. Максимова [253,

гл. III, § 1, 2], Е. И. Мироновой [311, гл. I], П. П. Моисеева [313], В. Г. Растянникова [333, § 3, 4], Г. С. Цимбалова [345], Г. К. Широкова [349].

<sup>3</sup> Между тем еще и сейчас имеется тенденция судить по уровню товарного выхода продукта в той или иной отрасли сельского хозяйства о степени развития в ней товарного производства (основой которого, напомним, является общественное разделение труда).

<sup>4</sup> В этих секторах исходным базисом развития является тип производства, столь лаконично и ярко описанный К. Марксом: «Распыленные средства производства, которые служат для самого производителя средствами занятости и средствами жизни, не увеличивая при этом своей стоимости путем присоединения чужого труда, точно так же не являются капиталом, как не является товаром продукт, потребляемый его собственным производителем» [2, с. 715].

<sup>5</sup> Это в свою очередь оказывает сдерживающее влияние на промышленное развитие. Один из наиболее внимательных наблюдателей социально-экономических процессов в современной Индии, Л. И. Рейснер, однажды заметил: «...неизбежно наступление момента, когда дальнейшее развертывание индустриализации упрется в узость внутреннего рынка, в отсталость других секторов экономики (сельского хозяйства, мелкой и кустарной промышленности)... Если в начале независимого периода главным стимулом индустриального развития была ликвидация внутренних диспропорций в самой промышленности, то по мере продвижения вперед в этом направлении на первый план все более будет выдвигаться проблема ликвидации диспропорций между промышленностью и отсталым сельским хозяйством. Только на основе преодоления этого разрыва и возможно дальнейшее ускорение процесса индустриализации» [цит. по: 327, с. 359]. Резкий спад темпов роста промышленности в начале второго пятилетия 60-х годов, последовавший за спадом производства в сельском хозяйстве, подтвердил правильность этого прогноза.

<sup>6</sup> Этот вывод, сделанный на основе обзора данных о текущих затратах на воспроизводство, в принципе не изменяется, если даже мы примем во внимание товарные поставки в деревню мертвого сельскохозяйственно-го инвентаря, — просто вследствие относительной незначительности расходов на него средств в целом. Данный вопрос мы подробно рассмотрим в § 2 гл. I.

<sup>7</sup> Проиллюстрируем это положение на примере технической базы сельского хозяйства некоторых районов Индостана. В Западном Пенджабе, одной из наиболее развитых сельскохозяйственных областей колониальной Индии, в 1945 г. насчитывалось лишь 35,5 тыс. железных плугов (2,2% общего числа плугов, использовавшихся в деревне), только 1,3 тыс. колотцев, оборудованных механическими двигателями, 111 прессов для обработки сахарного тростника с механическим приводом (менее 0,2% общего числа) [99, с. 101]. Во всей Бенгалии применялось в 1945 г. лишь 15,3 тыс. железных плугов (0,35% общего числа), в восточнобенгальской же деревне их насчитывалось менее 9 тыс.; во всей Бенгалии было зарегистрировано только 99 оросительных насосов с механическими двигателями [201, с. 14; ср. 152, с. 58]. Тракторный парк, имевшийся в 1947 г. на территории нынешних Пакистана и Бангладеш, не достигал и 600 единиц [203, с. 10]. В начале 40-х годов на этих территориях ежегодно использовалось только 15 тыс. т минеральных удобрений, причем 75% общего количества потреблялось в очень узком секторе — плантационном хозяйстве Восточной Бенгалии [396, 1955, № 32—36, с. 52].

<sup>8</sup> В 1960/61 г. эти группы сосредоточивали, например, 30,5% всех насосов с электромоторами, 54,1% всех тракторов [178, с. 128].

<sup>9</sup> Впрочем, даже если каждый трактор обрабатывал в среднем 70 акров посева, все, вместе взятые, они вспахивали в 1966 г. менее 1% посевной площади Индии.

<sup>10</sup> В Видарбхе (штат Махараштра) средний срок жизни сельскохозяйственных орудий труда исчисляется восемью годами. Напротив, в западных

районах штата Уттар Прадеш срок полной амортизации многих из таких орудий составляет всего два-три года.

<sup>11</sup> Именно поэтому, кстати говоря, в ряде случаев деревенские ремесленники, занятые в сфере воспроизводства сельскохозяйственного инвентаря, больше опасаются развития рынка не простейших, а железных орудий. Как отмечалось в отчете об обследовании деревни Мадигаи (штат Мадрас), «введение железных плугов постепенно увеличивает безработицу среди ремесленников, и они боятся, что в недалеком будущем не смогут больше найти себе места в деревенской экономике» [249, с. 97].

<sup>12</sup> Вместе с тем и в Пенджабе мы встречаем районы, где традиционная система связей между ремеслом и земледелием даже в начале 60-х годов сохранялась в своем первоначальном виде. В материалах обследования одного из развитых сельскохозяйственных округов, Бхатинда (1958/59—1960/61 гг.), отмечается, что деревенские плотники и кузнецы здесь оплачиваются натурой, причем ставки платы «по традиции устанавливаются в зависимости от числа обслуживаемых упряжек или плугов. Ставка на один плуг... составляет до одного маунда зерна и одного маунда кормов для скота». Получая такую плату, ремесленники совсем не должны работать «определенное число часов каждый день. Они могут распределять рабочее время по своему усмотрению, затрачивая его на работу в соответствии с имеющейся в данный момент нуждой. Каждый ремесленник обслуживает в среднем около 25 плугов (упряжек), он ремонтирует и производит простой сельскохозяйственный инвентарь, необходимый фермерам для их повседневных полевых работ» [219, с. 82].

<sup>13</sup> Во время одной из поездок в Индию автор столкнулся с таким любопытным явлением. Один из крупных помещиков под Газибадом (штат Уттар Прадеш), располагавший крупным хозяйством (200 акров земли), обзавелся собственной мастерской, оборудованной даже простейшим токарным станком, специально для того, чтобы изготавливать некоторые ходовые запасные части для своего единственного трактора и для аналогичных машин своих соседей. «Сейчас мы независимы», — отмечал он с гордостью.

<sup>14</sup> Это пригородная деревня, специализирующаяся на рыночном производстве овощей (картофеля), а в пригородных экономических поясах уровень товарно-денежных отношений всегда намного выше, чем в основных сельскохозяйственных районах.

<sup>15</sup> Известный английский исследователь деревенской экономики Пенджаба М. Л. Дарлинг отмечал в одной из своих работ, касаясь подрыва позиций индуизма в центральных районах Пенджаба еще в конце 20-х годов, что рабочий скот, «неспособный к производительной работе, утратил всякое значение для фермера, будь он брахман или индус из низших каст». От подобного скота крестьяне решительно избавлялись, ибо у них «соображения экономического порядка преобладают над соображениями религиозными» [110, с. 183].

<sup>16</sup> Организации в штатах, проводившие обследования экономики ведения хозяйства, приняли следующие показатели ежегодной амортизации рабочего скота, находящегося в употреблении: в штате Уттар Прадеш (округа Мирут и Музаффарнагар) и в Махараштре (округа Акола и Амраоти) 20% в год для скота от 5-летнего возраста; в округах Махараштры Насик и Ахмаднагар — 20% для скота, достигшего 10-летнего возраста (при этом скот в возрасте более 14 лет считается уже полностью амортизированным); в Ориссе — 12,5% для скота сверх 5 лет; в Пенджабе — 12,5% независимо от возраста рабочего скота (но скот здесь включается в хозяйственное использование в возрасте не менее 3 лет).

<sup>17</sup> Если же соотнести стоимость всего товарного скота (вновь покупаемого и обмениваемого через сферу рынка) со стоимостью ежегодно воспроизводимого поголовья, то окажется, что первая составляла в 1961/62 г. 54% последней.

<sup>18</sup> Аналогичные явления мы наблюдаем и в других государствах Индостана. Согласно пакистанской сельскохозяйственной переписи

1960 г., в тогдашнем Западном Пакистане 34% всех зарегистрированных земледельческих хозяйств не располагали рабочим, а 52% — молочным скотом. При этом удельный вес бесскотных хозяйств был наибольшим в низших группах: 50% дворов с хозяйственной площадью менее 5 акров не имели рабочего скота, а 54% — молочного. Интересно отметить, что рабочий скот держали и далеко не все относительно крупные хозяйства. Так, в группе дворов с землепользованием 50—150 акров 20% не имели рабочего скота, в группе же хозяйств с землепользованием 150 акров и более удельный вес таких дворов поднимался до 29% [см.: 181, с. 85, 86] (это объясняется, по-видимому, не столько наличием тракторов в данной группе, сколько тем, что под землепользованием зачастую фактически фиксировалось землевладение, земля же сдавалась в аренду, а ее владельцы, что естественно для таких случаев, учитывались как не имеющие скота).

<sup>19</sup> По оценкам, приведенным индийским экономистом Дхарм Нарайном, можно рассчитать, что в 1950/51 г. товарная доля кормов, потребленных в сельском хозяйстве Индии, равнялась 16% [см.: 371, с. 41, 42]. Другой индийский экономист, Ханумантха Рао, обследовавший в 1958/59 г. сельские районы в штате Андхра Прадеш, установил, что удельный вес кормов для скота, приобретенных на рынке, составлял в Теленгане 54%, а в прибрежных округах (включая Западный Годавари) — 29% [см.: 379, с. 116].

<sup>20</sup> Так, индийская печать сообщает об одном фермере из штата Харьяна, который с экспериментального участка 0,8 га получил урожай мексиканской пшеницы в размере 64 ц/га, что почти в 3 раза превышало урожай пшеницы местного улучшенного сорта на аналогичных землях. Но чтобы вырастить такой урожай, потребовалось внести в почву на этом участке обильное количество минеральных удобрений — 700 кг, или, в расчете на действующее вещество, примерно 125 кг. Другим производителям в местности удалось получить средний урожай мексиканской пшеницы в размере более 41 ц/га [см.: 406, 25.XII.1960]. На данном «островке» индийской деревни складывается принципиально новая система земледелия, которая близка к системам, характерным для стран с высокоинтенсивным сельским хозяйством.

<sup>21</sup> ЭКАДВ справедливо связывает «обратную зависимость между продуктивностью земли и размером владения» в странах Южной и Юго-Восточной Азии с «отсутствием экономики взаимообусловленных величин (есопоту of scale)» [118а, с. 130], т. е. с еще огромным распространением типов производств, базирующихся на натуральных отношениях, на изолированной от рынка системе воспроизводства.

## Глава II

<sup>1</sup> В этой области, однако, заметен определенный сдвиг: так, в Индии использование велосипедов возросло с 0,75 на 1000 человек в 1950 г. до 2,45 в 1960/61 г., швейных машин — с 0,15 до 0,70 [35а, с. 69].

<sup>2</sup> Л. Б. Алаев в качестве одной из двух форм, в которых проявлялась «характерная черта феодализма» в Южной Индии, называет «непосредственное соединение земледелия с ремеслом (в виде главным образом ручного ткачества и прядения) в рамках одного домохозяйства» [см.: 257, с. 34]. Именно такого рода «остаточный рецидив» мы наблюдаем уже в современную эпоху в крестьянских хозяйствах Пенджаба.

<sup>3</sup> Например, в двух обследованных округах штата Уттар Прадеш — Мируте и Музаффарнагаре, показатели по которым приводятся в табл. 14, 15, — под сахарным тростником было занято 18,1% посевной площади, а под «прочими культурами», значительную часть которых также составляют технические культуры, — 26,1% этой площади [239, с. 6].

<sup>4</sup> Это различие отчасти, по-видимому, объясняется тем, что в Ориссе (равно как и в Западной Бенгалии) мелкие и мельчайшие землепользователи в значительно большей степени поставляли кадры сельскохозяйст-

венных рабочих, чем в указанных районах Уттар Прадеша, где сельскохозяйственные рабочие и производители были сильнее социально разделены: первые набирались преимущественно из безземельных «неприкасаемых», кастовое же крестьянство меньше выделяло рабочих.

<sup>5</sup> Нужно, однако, сделать существенную скидку на специфику года, в течение которого проводилось обследование. За весь период 50—60-х годов цены в 1954/55 г. были самые низкие, причем падение цен на сахарный тростник, основную торговую культуру обследуемых районов, было особенно резким. Если учесть это обстоятельство, то можно предположить, что группа хозяйств с землепользованием 10—15 акров в обычные годы имеет возможность сводить концы с концами.

<sup>6</sup> По поводу зависимости объема произведенного зерна, которое поступает в натуральный фонд потребления семьи сельского производителя, от движения рыночных цен Резервный банк Индии отмечает: «Когда цены... высоки, естественная реакция фермеров состоит в том, чтобы увеличить собственное потребление зерновых, которые они производят, и создать запасы продукции для последующей реализации их по более высоким ценам. Товарные излишки в этом случае не увеличиваются в той же пропорции, в какой возрастают сельскохозяйственные доходы (имеется в виду цена валового продукта.— В. Р.). Напротив, когда цены на сельскохозяйственную продукцию... падают, фермеры склонны в известной степени уменьшать свое потребление и в дальнейшем сокращать запасы продукции» [403, 1960, № 3, с. 321].

<sup>7</sup> При подушевом потреблении, соответствующем уровню 1921—1925 гг., общий объем ежегодного внутреннего потребления риса в Бирме должен был бы составлять в 1931—1935 гг. 2,52 млн. т, соответственно ежегодный экспорт риса должен был бы снизиться до 2,35 млн. т, или на 0,82 млн. т (по сравнению с фактическим объемом экспорта в 3,17 млн. т в 1931—1935 гг.). И именно в этой массе продукции — 0,82 млн. т — воплощалась ежегодная дополнительная дань, которую империализм и местные крупные землевладельцы, ростовщики, купцы выжимали из бирманского крестьянства в период кризиса.

<sup>8</sup> В ряде случаев, однако, удельный вес натурального компонента в общем фонде заработной платы сроковых батраков значительно повышается прежде всего за счет предоставляемого нанимателем в дополнение к основной плате натурального содержания (питание, одежда, обувь и т. д.). Так, В. С. Вьяс, обследовавший в начале 60-х годов положение сельскохозяйственных рабочих в трех деревнях Гуджарата и одной — Раджастанана, установил, что «большая доля их (постоянных рабочих.— В. Р.) дохода, поднимающаяся иногда до 40%, выступает в форме натурального содержания» [248, с. 10].

<sup>9</sup> Например, в г. Джаббалпур (штат Мадхья Прадеш) сложился дровяной рынок, который обеспечивает довольно заметную долю нужд населения города в топливе. Поставляют дрова на этот рынок «неприкасаемые» из окрестных деревень. В декабре 1966 г. автору пришлось наблюдать, как женщины, главным образом пожилые, с вязанками хвороста весом 35—40 кг большими группами стекались по окрестным дорогам к городу. Эту ношу обычно приходится нести на расстояние 10—16 км. На всю «операцию» уходит, как правило, целый день. За одну такую вязанку дров можно получить на местном рынке 2—2,5 рупии. По свидетельству местных жителей, «дровяной промысел» часто является основным источником денежного дохода этих обездоленных людей, которые расходуют его на покупку зерна, керосина и других товаров.

<sup>10</sup> «Заработная плата, выступающая в форме зерна или других товаров, — отмечается в отчете о втором всеиндийском обследовании сельскохозяйственных рабочих (1956/57 г.), — частично может быть обменена рабочими на деньги. Обычно сельскохозяйственные рабочие несут часть зерна, полученного в виде заработной платы, розничному деревенскому торговцу и получают в обмен деньги или товары, необходимые для содержания семьи» [137, с. 41].

<sup>11</sup> Например, в 1950/51 г. крошечные клочки земли (собственной или арендованной) имело 49,9% рабочих, в 1956/57 г.—42,9% [137, с. 422].

<sup>12</sup> Касаясь денежной формы оплаты труда, Р. Ш. Шриваства, обследовавший в середине 50-х годов положение сельскохозяйственных рабочих в Восточном Уттар Прадеше, отмечает: «Когда цены повышаются, рост заработной платы сильно отстает, ибо рабочие неорганизованны, несведущи и неспособны настаивать на увеличении своей заработной платы. Таким образом, реальная заработная плата падает... У сельскохозяйственного рабочего единственное утешение в том, что какую-то часть платы он получает в натуре и цена этой части также возрастает вместе с общим повышением цен» [219а, с. 59].

<sup>13</sup> Средние ставки заработной платы, выплачиваемой поденным рабочим-мужчинам, составляли в Уттар Прадеше по различным сельскохозяйственным операциям следующие величины (в рупиях) [137, с. 117]:

	Пахота	Прополка	Трансплантация	Жатва	Все операции
1950/51 г. . . .	1,07	1,02	1,08	1,58	1,18
1956/57 г. . . .	0,94	0,76	1,06	0,97	0,92

<sup>14</sup> В 1952 г. было обследовано 8,5 тыс. семей, в 1959/60 г.—7,7 тыс., в 1960/61 г.—3,8 тыс., при этом средний размер семьи составлял соответственно 5; 5,2 и 5 человек [167, с. 8, 13; 177, с. 35; 179, с. 36].

<sup>15</sup> По данным 16-го Национального выборочного обследования (1960/61 г.), безземельные семьи в индийской деревне насчитывали в среднем 3,86 человека; семьи, обрабатывавшие 5,0—7,5 акра—6,04 человека, а семьи, хозяйствовавшие на 20—25 акрах земли,—7,01 человека. Самые многочисленные семьи были в группе дворов, имевших хозяйственную площадь 50 акров и более,—8,35 человека [178, с. 77].

### Глава III

<sup>1</sup> Чтобы представить себе порядок изменения общей величины товаризации воспроизводства в зависимости от изменения удельного веса денежных расходов по фонду личного потребления, приведем такой пример. Если допустить, что в округах Мадраса не 50, а 75% всего фонда личного потребления всех групп производителей опосредствовало товарными отношениями, то показатель величины товаризации воспроизводственного процесса составит 41,0% против 37,5% при 50%-ном уровне.

<sup>2</sup> К сожалению, в эти затраты Резервный банк не включает расходы на воспроизводство рабочей силы семьи.

<sup>3</sup> Что касается мадрасского района, то весьма значительное несоответствие между размером производственного потребления, приходящегося в среднем на хозяйство, и уровнем товаризации воспроизводственного процесса в земледелии объясняется следующими причинами. В 1951/52 г. под обследование одного из составляющих этот район округов, Коимбатура (характеризующегося ярко выраженными экономическими различиями между отдельными местностями), попали более богатые деревни, чем в 1956/57 г. Кроме того, данные за 1956/57 г. касаются не одного, а двух округов—Коимбатура и Салема, округа гораздо менее развитого и, по-видимому, более «натурального», чем первый (например, в 1955/56 г. средний душевой доход составлял в Коимбатуре—308 рупий, а в Салема—только 173 рупии [см.: 365а, 23]).

<sup>4</sup> Ср., например, показатели по району Уттар Прадеша в табл. 21 за 1954/55 и 1956/57 гг.; больший удельный вес денежных затрат в последнем году объясняется «главным образом относительно высокой долей денежных расходов на семена» в связи с неудачными урожаями предшествующих лет [см.: 239, с. 81].

<sup>5</sup> По первым двум районам в отношении распада фонда средств существования семей производителей принята указанная выше пропорция

50:50, а об оплате чужого труда имеются точные данные. По двум последним районам есть точные данные по обеим категориям затрат.

<sup>6</sup> Полевое обследование 1951/52 г. по своей представительности (четверть всех округов страны, 127 тыс. сельских семей) не имело себе равных в странах «третьего мира». Полевое обследование 1961/62 г. охватило 82,6 тыс. деревенских дворов.

<sup>7</sup> Мы говорим «частично» потому, что развернувшееся со второй половины 50-х годов строительство роскошных (по индийским стандартам) жилых строений богатеейшей сельской элитой с точки зрения производства представляет собой чисто непроизводительное отвлечение накоплений.

<sup>8</sup> Имеющиеся исходные данные, к сожалению, не позволяют выделить массу (и долю) натуральной ренты, потребляемую самими землевладельцами в натуральной же форме, т. е. не обращающую в товар. Поэтому соотношения показателей в табл. 23 несколько искажены: реальная масса (и соответственно доля) безвозмездных изъятий—больше (на величину потребляемой в натуре натуральной ренты), а масса продукта, потребляемая в секторе земледельческих хозяйств,—меньше.

<sup>9</sup> К сожалению, оба показателя, исчисленные на основе различных исходных данных, не являются полностью сопоставимыми, но их, однако, можно, по-видимому, принять как отражающие общую тенденцию развития.

<sup>10</sup> За исходные данные для расчета взяты показатели натурального и стоимостного размера экспорта риса из Бирмы, приведенные в обзоре ЭКАДВ за 1965 г. [см.: 116, с. 274, 307].

<sup>11</sup> О том, с какими издержками для нормального функционирования экономического организма страны сопряжена такая зависимость, было рассказано в другой работе автора [см.: 333].

<sup>12</sup> В двух низших группах денежный доход от земледелия составлял в 1966 г. «только» 65%; в абсолютных цифрах он достигал соответственно 139 тыс. и 193 тыс. иен. Но в том же году эти группы от прочих видов деятельности (в основном от продажи рабочей силы) получили на хозяйство соответственно 666 тыс. и 630 тыс. иен [см.: 250, с. 453]. Все эти доходы, как можно судить по расходам на фонд личного потребления (см. табл. 24), в подавляющей массе были денежными. Поэтому не вызывает сомнения, что удельный вес всех денежных доходов в доходной части бюджета этих двух групп заметно превосходил четыре пятых.

<sup>13</sup> Вопрос о развитии хозяйства фермерского типа, происходящем на основе товарной и капиталистической трансформации земледелия и превращения крестьянского натурального или полунатурального производства в «100-процентное» (или почти «100-процентное») коммерческое производство, на примере развитых капиталистических стран (в частности, западноевропейских) подробно освещен в дискуссионных статьях С. Наделя [315], Ю. Лисовского и В. Мартынова [292]. По свидетельству С. Наделя, товарный выход продукта в сельском хозяйстве западноевропейских стран (Франции, ФРГ, Италии) достиг к началу 60-х годов 85—90% общего объема производства [см.: 315, с. 76]. В своей справедливой, на наш взгляд, по основным идеям (но весьма резкой по форме) критике Б. Кузнецова в защиту положений статьи С. Наделя Ю. Лисовский и В. Мартынов относят к «предпринимательскому» фактически любое хозяйство товаропроизводителя, которое производит свой продукт как товар и само функционирование которого возможно лишь при полном учете действия стоимостных категорий. И хотя они оговаривают, что «превращение крестьянского хозяйства в фермерское, предпринимательское хозяйство вовсе не означает превращения крестьянина в капиталиста, потому что далеко не каждый предприниматель—капиталист» [292, с. 87], эта оговорка лишь усиливает терминологическую путаницу. Если зрелость рынка и товарного производства в земледелии достигли уже такой стадии, что, например, для владельца мелкого или среднего хозяйства сохранение его заработной платы в результате хозяйственной деятельности становится возможным лишь при строгом учете издержек производства и



всех рыночных факторов, их определяющих, то хозяйство такого типа менее всего может рассматриваться как «предпринимательское». Предпринимательское хозяйство, даже если оно не капиталистическое (т. е. не основано на эксплуатации наемного труда), — это не тип рыночного хозяйства вообще, а скорее тип того рыночного хозяйства, которое создает прибавочный продукт и подчиняет свою деятельность цели увеличения его производства.

#### Глава IV

<sup>1</sup> Важнейшие вопросы методологии изучения этой проблемы обстоятельно изложены в одной из работ советского историка М. А. Барга [263], к которой мы и отсылаем читателя.

<sup>2</sup> На этом явлении особое внимание сосредоточивает А. И. Левковский: «...следствием стало не только длительное существование всевозможных переходных форм производства, но и длительное существование соответствующих им социальных групп, естественно успевающих за значительный отрезок времени приобрести относительную устойчивость, что в свою очередь становилось моментом, замедляющим общее движение» [290, с. 6].

<sup>3</sup> Внимание востоковеда-аграрника, несомненно, привлечет работа К. Н. Тарновского «Особенности капиталистической эволюции помещичьего и крестьянского хозяйства в России», в которой автор, опираясь на ленинскую теорию аграрного вопроса, подробно разбирает два возможных пути капиталистической эволюции собственно крестьянского хозяйства в эпоху до Октября 1917 г. [см.: 339]. При этом автор приходит к выводу о существовании консервативного типа разложения крестьянства в районах, где помещичье землевладение и помещичье хозяйство исторически вообще не сложились.

<sup>4</sup> Краткий обзор споров по данному вопросу (с собственными оценками автора) дан в статье М. А. Сидорова [см.: 338а].

<sup>5</sup> Вопрос о становлении в современном «третьем мире» специфической формы государственного уклада в виде рассеянной мануфактуры впервые был поставлен и теоретически обоснован научным сотрудником Института мировой экономики и международных отношений В. В. Крыловым в серии докладов, прочитанных им в январе — марте 1972 г. в научных подразделениях Института истории СССР АН СССР, Института всеобщей истории АН СССР, Института востоковедения АН СССР, МГИМО.

<sup>6</sup> Что касается Индии, то вопрос о переходных формах издольщины впервые был освещен в работах Л. Р. Гордон [см.: 266, гл. IV] и Г. Г. Котовского [см.: 282, с. 176—181]. Впоследствии интересная трактовка этого вопроса была дана в работе С. А. Кузьмина, который подразделял издольщину на издольную аренду и издольное хозяйство, выделяющееся комплексом особых черт [см.: 288, гл. IV]. Довелось по этой теме работать и автору данной книги [331].

<sup>7</sup> Так, индийский историк Радха Кумуд Мукерджи, ссылаясь на источники, относящиеся к VII в. н. э., пишет, что земли буддийских монастырей Индии обрабатывались издольщиками, причем монастыри предоставляли им кроме земли также рабочий скот и получали одну шестую долю урожая; этому обычаю следовало большинство монастырей [199, с. 136]. Если свидетельства этих источников правильные, можно представить себе, в какой степени, по существу при неизменившейся производительной силе труда, возросла норма эксплуатации непосредственного производителя к концу периода колониального господства в Индии! Эта норма продолжает увеличиваться и ныне.

<sup>8</sup> Радхакамал Мукерджи, ссылаясь на практику раздела урожая в округе Муршидабад (Западная Бенгалия), отмечал, что, если все удобрения предоставляет собственник земли, издольщик получает только две пятых урожая; если расходы по удобрениям они несут поровну, последний получает девять двадцатых урожая; наконец, урожай делится попо-

лам, если издольщик доставляет все удобрения. При этом во всех случаях издольщик обеспечивает хозяйство рабочим скотом и инвентарем. Если же у него нет ни того, ни другого и он предоставляет только свой труд в качестве погонщика волов, его доля составляет только треть урожая, исключая солому [см.: 369, с. 101—102].

<sup>9</sup> Характерно, что в литературе нередко подчеркивается прямая причинная связь между издольной формой оплаты сельскохозяйственных рабочих и издольной арендой. Так, относительно оплаты рабочих долей урожая в Западной Бенгалии указывалось: «Это напоминает систему „адхи“, при которой продукция с земли, обрабатываемой „адхиаром“, обычно делится поровну между помещиком и „адхиаром“» [134, с. 183].

<sup>10</sup> Фактически лишь с последней трети 60-х годов в Индии возникают в виде отдельных очагов издольные аренды, при которых собственник и издольщик начинают осуществлять некоторые добавочные вложения капитала (правда, еще преимущественно в форме минеральных удобрений).

<sup>11</sup> На крайне слабое развитие крупнопомещичьего предпринимательства в земледелии Индии впервые обратил внимание Р. А. Ульяновский, исследовавший экономическую структуру крупных заминдарских поместий конца 20-х — начала 30-х годов [см.: 342].

<sup>12</sup> Аграрная реформа во всех формах ее проявления не является в нашей работе предметом самостоятельного исследования, поскольку эта проблема уже достаточно изучена советскими учеными [см., например: 252; 253; 254; 255; 284; 290; 300; 301; 307; 332; 343; 344]. Материал по аграрной реформе мы привлекаем лишь в той мере, в какой этого требует логика исследования рассматриваемых в работе социально-экономических процессов.

<sup>13</sup> Полемизируя с В. Ладежинским, в прошлом специальным советником президента США, обследовавшим аграрные отношения в ряде округов Индии, в том числе Танджуре (Мадрас), и предложившим передать «невозвращаемые» помещичьи земли арендаторам либо на правах собственности, либо на условиях защищенной наследственной аренды, правительство штата Мадрас возражало: «...поскольку одной из главных целей арендного законодательства является поощрение личной обработки земли самим землевладельцем, нет никаких оснований воспрепятствовать ему это сделать, когда он того захочет... Поскольку владения земельных собственников будут уменьшены в соответствии с законами о максимуме земельных владений, не существует никаких причин для того, чтобы наделить арендаторов правами наследственной аренды на ограниченных в своих размерах участках, которые земельным собственникам будет позволено сохранить в пределах установленного максимума» [147, с. 208]. Как видно, правительство штата в тот период (середина 60-х годов) энергично поддерживало право крупных землевладельцев на «возвращение» земли. Сохранение этого права имело для них огромное значение — ведь крупные землевладельцы не собирались расставаться со своей землей: ожидаемые (но в середине 60-х годов отнюдь еще не объявленные) излишки их земли, которые предположительно могли быть изъяты у них по законам о максимуме владения, составляли во всем штате 79 тыс. акров, а площадь крупного землевладения (свыше 50 акров), принадлежавшего только собственникам, проживающим в деревне, достигала, по данным на 1953/54 г., 1549 тыс. акров, а вместе с землевладением помещиков-абсентеистов — 3882 тыс. акров [147, с. 87; 174, с. 65, 67].

<sup>14</sup> Согласно официальным данным, в шести штатах Индии (Мадхья Прадеш, Западная Бенгалия, Уттар Прадеш, Бихар, Мадрас, Орисса), на которые приходилась подавляющая часть землевладения типа заминдари, государство после устранения системы этого землевладения стало ежегодно получать 322,3 млн. рупий арендной платы, ранее присваиваемой посредниками-рентополучателями [140, с. 77]. По всей Индии эта сумма составляла примерно 500 млн. рупий. В то же время общая масса арендной платы, которую присваивали землевладельцы, сдававшие свои земли только в «открытую» аренду по рыночным ставкам платы (об этом виде

аренды см. текст на стр. 162 и др.), составляла, по данным 8-го Национального выборочного обследования, 2,2—2,5 млрд. рупий [подсчитано по: 168, с. 20; 17а, с. 99].

<sup>15</sup> Эта проблема весьма полно освещена в литературе об аграрных отношениях в Индии. Касаются ее и официальные индийские документы. Например, именно в зачислении фактических издольщиков в сфере крупного землевладения в разряд наемных работников-батраков видят одну из основных причин возрастания в сельском хозяйстве удельного веса постоянных рабочих с 10% в 1950/51 г. до 27% в 1956/57 г. авторы второго всеиндийского обследования положения сельскохозяйственных рабочих [137, с. 62]. Затрагивает данный вопрос в своей «Азиатской драме» Г. Мюрдаль: «Почти во всех штатах „площадь под личной запашкой“ могла... по-прежнему обрабатываться издольщиками, скрытыми в случае необходимости под маской сельскохозяйственных рабочих» [370, с. 1307].

<sup>16</sup> Западная Бенгалия длительное время была единственным штатом в Индии, где официально было проведено разделение издольщиков на самостоятельных хозяев (т. е. полностью покрывающих все производственные расходы) и «партнеров», причем в отношении каждой категории аграрным законодательством 50-х годов зафиксированы особые ставки арендной платы: 50% — для «партнеров», 40% — для самостоятельных хозяев. Борьба западнобенгальского крестьянства, особенно развернувшаяся во второй половине 60-х годов, вынудила власти штата принять в 1970 г. новый закон, согласно которому доля землевладельца в урожае издольщика — самостоятельного хозяина понижалась до 25% [34г, с. 60].

<sup>17</sup> Например, в отчете об обследовании действия аграрного законодательства в бывшем штате Хайдарабад говорится: «...злоба помещика направлена не столько против арендатора, как такового, сколько против его прав защищенной аренды; как только эти права ликвидируются, большая часть возвращенной помещиком земли вновь сдается в аренду, но теперь незащищенным (обычным) арендаторам. Это наиболее типичный случай» [155, с. 75].

<sup>18</sup> Даже в сфере «открытой» аренды, как показало 8-е Национальное выборочное обследование (1953/54 г.), на натуральные аренды (в сочетании с денежной платой или без нее) приходилось более трех пятых всей арендованной площади [168, с. 21—22].

<sup>19</sup> Речь идет о той части бывших крупных земледержателей, которые, располагая прочными владельческими правами на землю, в ходе реформы были превращены в «бхумидаров» и образовали одну из групп этой категории земельных собственников.

<sup>20</sup> Одна из типичных форм этой экспроприации — даже не переход земли как объекта собственности в руки ростовщика или соседнего крупного землевладельца (юридически такая метаморфоза часто неосуществима), а утверждение на этой земле системы хозяйства, при которой прежний же производитель превращается в издольщика, выплачивающего своему экспроприатору огромную ренту в форме доли урожая. Иначе говоря, в данном случае имеет место ситуация, когда фактическая реализация земельной собственности не сопровождается переходом титула земельных прав.

<sup>21</sup> Роль ростовщических накоплений в создании индийской промышленности, в том числе ее высших форм — фабричных отраслей, в новое и новейшее время (например, сравнительно интенсивный перелив ростовщических накоплений в промышленное производство в период между двумя мировыми войнами) обстоятельно освещена в нашей литературе. Эту проблему разрабатывали, в частности, А. И. Левковский [289], В. И. Павлов [320], Л. И. Рейснер [334].

<sup>22</sup> В категорию «сбережений» включаются: вложения в вещественно-материальные фонды сельского хозяйства и домостроение (главенствующие статьи), вложения в несельскохозяйственные активы сельских жителей, в золото и драгоценности, в финансовые активы (облигации, акции и т. д.). Подавляющая масса этих «сбережений» (особенно по первым

двум статьям) представляет собой фонд возмещения потребленных основных средств и возобновления разрушающихся жилых строений.

<sup>23</sup> К данной категории работодателей относятся ростовщики, в отношении которых официально предполагается, что они имеют какое-либо земледельческое хозяйство, причем само предположение первоначально основывалось на том факте, что ростовщик принадлежит к «земледельческой» касте.

<sup>24</sup> Сюда включаются «наемные рабочие», семейные работники, «наниматели труда» в хозяйствах сектора, где преобладает чужой труд.

<sup>25</sup> Изменение показателей в сторону сокращения объясняется, как указывают авторы отчета об обследовании, «главным образом различиями в методике обследования». В первом случае учету подлежали семьи, работники которых проработали по найму 50% всех рабочих дней в году и более; во втором — семьи, большая часть доходов которых формировалась за счет заработной платы [см.: 137, с. 51]. Если принять во внимание, что среди рабочих был довольно велик удельный вес тех лиц, которые имеют небольшие участки земли (49,9 и 42,9% соответственно в 1950/51 и 1956/57 гг. [137, с. 53]), и что при прочих равных условиях доход в виде заработной платы за единицу затраченного времени будет ниже, чем доход от труда на собственном участке, то не вызовет сомнения, что в период обследования 1956/57 г. часть фактических сельскохозяйственных рабочих (если за основу их определения брать время работы данной группы работников за заработную плату) не была зарегистрирована вообще.

<sup>26</sup> Г. Г. Котовский на основе анализа других материалов даже приходит к выводу, что к 1965 г. только сельскохозяйственные рабочие составляли 50% всего сельскохозяйственного самодеятельного населения, при этом их абсолютная численность с 1947 г. удвоилась [326, с. 150].

<sup>27</sup> Любопытно привести такой параллельный пример. Согласно тому же 8-му обследованию, 12,5% всех дворов, ведущих земледельческое хозяйство (с землепользованием 15 акров и более), сосредоточивали 53,4% всей хозяйственной площади [168, с. 43]. Между тем даже «постоянных слуг фермы» (сроковые, очень часто несвободные, батраки) данная группа концентрировала лишь (хотя это и много) 50,8%. На мелкие же и мельчайшие хозяйства (с землепользованием менее 10 акров) приходилось более трети (37,3%) подобных «слуг» [подсчитано по: 176, с. 70], а держали они 34,1% всей хозяйственной площади [168, с. 43].

<sup>28</sup> Между тем, обозревая процесс массового вовлечения чужого труда в мелкое производство лишь сквозь призму развивающегося капитализма, а не с позиций представления об аграрной экономике как экономике многоукладной, автор настоящей работы еще в недавнем прошлом позволял себе толковать это явление следующим образом: «Столь широкий охват мелких товаропроизводителей отношениями найма, то обстоятельство, что эти отношения формировались в самых глубинных пластах крестьянства, свидетельствовали о своеобразной „зрелости“ мелкоотраслевого уклада (в смысле его подготовленности к превращению в капиталистический уклад), вскрывали потенции капитализма, развивающегося „снизу“, т. е. из отношений непосредственных производителей» [326, с. 172]. Тем самым повисала в воздухе качественная характеристика чужого труда, используемого в мелком, потребительском по целям производстве.

<sup>29</sup> В свое время автор иллюстрировал эту тенденцию по данным материалов первого всеиндийского обследования положения сельскохозяйственных рабочих (1950/51 г.) на примере штата Пенджаб, противопоставляя его как разительный контраст штату Мадрас [329, с. 288—291]. Однако и в Мадрасе, как показывают данные табл. 30, процесс воспроизводства во всех без исключения категориях хозяйств в более развитых районах опирается на чужой труд в гораздо меньшей степени, чем в менее развитых районах с потребительским по преимуществу земледелием; использование же трудовых ресурсов семьи в первых районах играет существенно более важную роль, чем во вторых, хотя по фактическому

объему работ хозяйства в более развитых районах заметно превосходят равноценные им по землепользованию хозяйства в менее развитых районах (см. показатели валового дохода в табл. 30).

<sup>30</sup> Данная проблема уже неоднократно и подробно освещалась на материале Индии в советском востоковедении [см., например: 281; 326; 298; 302; 329]. В меньшей степени она, однако, исследована по другим развивающимся странам. Появившийся в 1969 г. сборник статей о сельскохозяйственных рабочих в странах Азии и Африки [336а] в какой-то мере заполняет этот пробел.

<sup>31</sup> Так, в Пенджабе интенсивное становление свободного рынка труда (происходившее фактически скачкообразно) и формирование типа свободного сельскохозяйственного наемного рабочего капиталистического типа можно отнести к концу XIX — первым трем десятилетиям XX в. Этот феноменальный по своей быстротечности процесс (в условиях застойных форм аграрных отношений в Индии в целом) был вызван главным образом введением в обработку крупнейших массивов новоорошаемых земель, которые распределялись колонизаторами очень крупными наделами (25—50 акров), причем в значительной части среди производительного населения [подробнее см.: 329, с. 243—249, 269—271].

<sup>32</sup> Одним из самых заветных желаний индийских безземельных рабочих, особенно из каст «неприкасаемых», исторически обычно не владевших землей, является приобретение собственного клочка земли для устройства жилья. Как известно, отношения личной зависимости (и соответственно повышение нормы эксплуатации работника) сплошь и рядом возникают в индийской деревне именно вследствие того, что рабочие-«неприкасаемые» во многих районах вынуждены селиться на землях крупных землевладельцев, не получая, естественно, никаких прав на занимаемые ими под жилье участки [подробнее см.: 298, с. 236—298]. Поэтому весьма крупным завоеванием трудящегося населения деревни и его организации «Каршака сангхом» следует рассматривать факт включения в новый (1969 г.) аграрный закон Кералы положения, предусматривающего наделение безземельных рабочих правами собственности на участки земли (в размере до 0,1 акра на семью), занятые под их хижинами. Если эти участки расположены на землях, принадлежащих крупным землевладельцам, их выкупная цена составляет лишь 12% рыночной (на других частных землях — 25%), причем выкуп выплачивается в рассрочку в течение 12 лет, а государство берет на себя половину расходов на внесение данного выкупа. Новым законом может воспользоваться 0,5 млн. безземельных рабочих [154, с. 7, 15].

## Глава V

<sup>1</sup> 20 акров — примерная нижняя граница землевладения, которое в штате Уттар Прадеш можно отнести к типу крупного землевладения.

<sup>2</sup> О том же говорят и сопоставимые данные 8-го и 16-го Национальных выборочных обследований: в 1953/54 г. 5% деревенских семей располагали 41% всей земельной собственности, а 1% семей — 17%; в 1959/60 г. — те же 5% семей владели 40% всей земли, а 1% — 16% [193, с. 29].

<sup>3</sup> Впрочем, столь резкое падение числа зарегистрированных арендаторов частично, по-видимому, объясняется переводом крупными землевладельцами некоторых принадлежащих им земель в разряд используемых на основе «скрытой» аренды.

<sup>4</sup> Среди относительно крупных мер такого рода за последние 50 лет можно упомянуть довольно широкое списание ростовщических долгов крестьянства, осуществленное английскими колонизаторами в Бенгалии во второй половине 30-х годов. Это нарушение столь яростно отстаиваемого англичанами «закона и порядка» фактически оказалось неизбежным, так как в результате массовой экспроприации ростовщиками крестьянской земельной собственности в период великого экономического кризиса в

бенгальской деревне возникла ситуация, чреватая опасными последствиями для колонизаторов.

<sup>5</sup> В отчетах о более поздних обследованиях Резервный банк вновь делает оговорки, что «можно ожидать занижения или даже сокрытия действительной суммы активов по долгу» [см., например: 211, с. 68]. Вообще сбор таких деликатных сведений, как данные о размерах ростовщических ссуд, сопряжен с огромными трудностями. Поэтому как итоговая оценка активов по долгу, так и показатель их концентрации в верхушечной группе деревни, по-видимому, заметно занижены.

<sup>6</sup> Интересно в этой связи отметить, что в одном из наиболее развитых округов Индии, Аколе, основную массу частного кредита поставляли даже не богатейшие «земледельцы», которые здесь практически все — относительно крупные предприниматели, а «профессиональные» ростовщики.

<sup>7</sup> Хотя общая мобилизация денежных средств сельского населения через банковскую систему характеризуется в целом ничтожными размерами (см. гл. VIII), банкам иногда удается поймать в деревне «очень крупную рыбу». Так, Резервный банк сообщает об одном богатом «земледельце» (вероятно, из крупных помещиков), который в течение одного года депозитировал в несколько коммерческих банков 80 тыс. рупий [213, с. 95].

<sup>8</sup> Видный индийский социолог М. Н. Сринивас по этому поводу пишет: «Несмотря на то что лидеры господствующих каст весьма восприимчивы к благоприятным возможностям, открывающимся в сфере экономики и политики, в социальном отношении они консервативны. Они, например, не хотят, чтобы улучшилось положение хариджанов („неприкасаемых“ — В. Р.). Привилегии, которыми они обладают, позволяют им держать последних в бедности и невежестве... Когда хариджаны пытались осуществить свои права, предоставленные им конституцией, это привело к насилиям над ними со стороны господствующих каст. Хариджанов избивали, подвергали экономическому бойкоту, а их хижины сжигали» [383, с. 868]. Сравнительно недавние (декабрь 1968 г.) события в Танджуре (Тамилнаду), когда «гунда» (наемные банды) крупных землевладельцев-мирасдаров сожгли заживо более 40 «неприкасаемых», показывают, что нет таких зверств и жестокостей, перед которыми землевладельческая элита остановилась бы в отстаивании своих реакционных привилегий. Развязыванием массового кровавого террора она готова платить за любую попытку социально подавленного населения сбросить проклятие «неприкасаемости». Но мы уже наблюдаем такие отрадные явления, как образование в том же Танджуре отрядов самообороны, в которые вступают «тысячи хариджанов» (они создаются под руководством крестьянских союзов — «кисан сабха», возглавляемых коммунистами) [см.: 393, 25.X.1969].

<sup>9</sup> Интересный очерк одного из «кастовых бунтов» (который произошел в 1957 г. в округе Рамнад, штат Мадрас) дал И. Л. Баранов, показавший, что в жестоком конфликте, в который были втянуты практически все основные касты местности, а также партийные группировки и репрессивный аппарат государства, жертвами стали исключительно представители трудящегося населения — как «неприкасаемые», так и крестьяне-трудящиеся из главенствующей землевладельческой касты [см.: 262, с. 262—273].

<sup>10</sup> Весьма удачно о консерватизме крупных землевладельцев, сохранившихся после реформ, писал индийский социолог П. Л. Рават, проводивший обследование деревень в западных районах Уттар Прадеша: «После устранения системы заминдари и последовавших за этим изменений в экономическом положении и статуте экс-заминдаров поднимается фактически как новая сила класс, существовавший непосредственно под ними. Он был свидетелем устранения заминдаров и поэтому теперь исполнен тревоги по поводу любых изменений, затрагивающих его землевладельческий статут. Именно вследствие этого влиятельные высшие и сред-

ние классы, состоящие из экс-заминдаров, крупных фермеров и других владельцев земли, не одобряют ни одного прогрессивного шага, предпринимаемого в сфере аграрных реформ» [191, с. 404].

<sup>11</sup> Впервые в Индии «царство панчаятов» как институт, охватывающий все сельское население (в противоположность традиционным панчаятам кастовой группы, которые возглавлялись обычно богатыми верхами касты), стало создаваться в штате Раджастхан (октябрь 1959 г.). Впоследствии процесс распространился на другие штаты.

<sup>12</sup> История демократического движения в Индии уже знает, однако, и такие примеры, как образование панчаятов (в частности, в Керале и Пенджабе) с демократическим руководством, включающим членов Коммунистической партии Индии.

<sup>13</sup> Далее следует важный вывод, с которым нельзя не согласиться: «Это опасный признак. Если советам панчаятов предстоит стать органом простых людей и эффективным орудием развития, они должны быть освобождены от господства деревенской олигархии» [390, 25.VIII.1962, с. 1374].

<sup>14</sup> Министр продовольствия и сельского хозяйства Индии, касаясь уже 60-х годов, также подчеркивает, что в Уттар Прадеше «в панчаятах до сих пор господствуют помещичьи элементы» [см.: 147, с. 253].

<sup>15</sup> «Какой бы возвышенный политический курс ни провозгласило в центре национальное руководство конгрессистской партии, — отмечает Д. Торнер, — претворение его в жизнь в конечном счете должно осуществляться в штатах и округах. А здесь паккахавеливал (букв. „владельцы роскошных строений“.— В. Р.) представляют собой силу, вполне способную приостановить или сорвать любое мероприятие, которое идет вразрез с их интересами... И сегодня они с напыщенным видом ходят по деревне как хозяева земли» [340, с. 87]. Именно во «всеподавляющем влиянии» «помещиков» и «верхушечной прослойки хозяев» видит Д. Р. Гадгил главную причину неудач в проведении провозглашенных аграрных реформ [см.: 361, с. 7].

<sup>16</sup> На массовый приток «помещиков нового типа» в Конгресс указывал уже VI съезд КПИ (апрель 1961 г.) [34, с. 12].

<sup>17</sup> Ныне, однако, в правящей в Махараштре конгрессистской организации под влиянием происходящего в Индии с конца 60-х годов сдвига народных масс влево, затронувшего и этот штат, обнаруживаются признаки реального размежевания сил. Борьба идет по важнейшему вопросу — вопросу о земельной реформе, ожидаемой крестьянскими массами. На конференции «богатых фермеров», состоявшейся в ноябре 1971 г. около Шолапура, крупные землевладельцы без обиняков пригрозили, что «конгрессистская партия будет вышвырнута из Махараштры, если будет снижен потолок земельных владений». Вместе с тем возрожденный ныне «Форум Конгресса Махараштры за социалистические действия», бросая «открытый вызов» крупным землевладельцам штата, готовится к тому, чтобы вступить в «конфронтацию с землевладельческими интересами» [397, 4.XII.1971, с. 11, 12].

<sup>18</sup> По проблеме формирования и исчезновения элиты как «особого типа социальной общности» в развивающихся странах внимания заслуживает статья М. Чешкова, в которой исследуются два возможных варианта (модели) эволюции элиты, вплоть до ее интеграции с «поднимающимися классами» [см.: 347, с. 85—91].

<sup>19</sup> В одном из своих документов начала 60-х годов КПИ связывает формирование «помещиков нового типа» с тем, что новая эксплуататорская верхушка деревни вкупе со старыми помещиками «использует свое экономическое господство для того, чтобы господствовать в сельской жизни, подкупать местных чиновников, подчинять своему контролю многие административные учреждения округов, панчаяты и кооперативы и оказывать мощное давление на правительства во многих штатах» [34, с. 11—12].

<sup>20</sup> В условиях конституционной системы, действующей в Индии, за-

служивает особого внимания путь к решительному подрыву позиций деревенской олигархии, который прокладывает последний (1969 г.) аграрный закон в штате Керала. Его выполнение позволит не только заметно снизить максимум земельного владения (до 15 акров на семью из пяти душ), но и полностью разорвать всякие отношения между землевладельцем и его арендатором: первый лишается права взимать арендную плату с последнего, это право переходит к государству, которое само выплачивает землевладельцу выкуп за отчужденную у него по закону землю. Иначе говоря, государство становится прямым агентом аграрных отношений, ликвидируя базис социально-политического господства класса крупных землевладельцев в деревне и их влияния во всем обществе. Не случайно поэтому данный закон был признан в широких общественных кругах Индии наилучшей моделью аграрного законодательства для всех штатов страны.

## Глава VI

<sup>1</sup> Следует оговорить, что эти цифры скорее отражают направление развития, чем фиксируют действительную долю кредита, полученную деревней в целом или даже только одними «земледельцами» из кооперативов. В самом деле, по точным сведениям Резервного банка о кредитных операциях, в 1961/62 г. все первичные кредитные деревенские кооперативы выделили 2283 млн. рупий кредита, но, согласно полевому обследованию того же банка, получено было в том же году всей деревней из кооперации лишь 1715 млн. рупий кредита [см.: 210, с. 51; 52, с. 14]. 568 млн. рупий было «потеряно». Часть этих «потерь», по-видимому, объясняется занижением сведений о размерах займов, которые получали деревенские жители из кооперативов, что оказало влияние на итоговую оценку всей суммы кооперативного кредита. Но другая часть была просто разворована группами, захватившими власть в кооперации, либо пошла на кредитование недеревенского населения (купцы, проживающие в городах помещики и т. д.). Если даже допустить, что в 1966/67 г. весь кредит, предоставленный кооперацией деревенскому населению (3654 млн. рупий), действительно попал в его руки, а кредит из прочих источников не превышал цифр 1961/62 г., то и в этом случае доля кооперации составила бы 25%, но никак не 40%.

<sup>2</sup> Выясняется, например, что «одна из трудностей, которую испытывают кооперативы, находясь в положении визави коммерческих банков, состоит в том, что их депозиты не подлежат страхованию» [131, с. 6]. А так как риск, связанный с вложением денег в деревенскую кооперацию, непомерно велик (см. текст стр. 327—328), то свободный капитал, естественно, избегает кооперативные общества и устремляется в учреждения, в большей степени гарантирующие его сохранность.

<sup>3</sup> Распределение основной суммы задолженности на 1961/62 г. выглядит примерно так же, как и распределение кредита, предоставленного в 1961/62 г. [52, с. 6].

<sup>4</sup> «„Мукхестару“ обычно сопротивляются образованию кооперативов. Однако, как только они основываются, эти „все и вся“ вступают в общества, чтобы прибрать их к рукам» [246, с. 252].

<sup>5</sup> Согласно отчетам Резервного банка, члены управляющих комитетов кооперативов, например в Джалландаре, Монгхире, Деории, Чинглепуре, оказались в состоянии «распределять фонды, полученные из Центрального банка, по собственному усмотрению, главным образом среди своих фаворитов» [213, с. 193]. В одном из крупных фирозпурских кредитных кооперативов, в котором «господствовала одна семья», лишь одно лицо — вице-президент общества — сумело заполучить в виде единовременной ссуды 10% всего оборотного капитала кооператива, насчитывавшего 136 членов [211, с. 378]. И аналогичных примеров множество.

<sup>6</sup> В середине 60-х годов разрыв между регулируемой и свободной

рыночной ценами достиг такого уровня, что ряд сахарных заводов в западных районах Уттар Прадеша вследствие прекращения поставок сахарного тростника объявил о закрытии. Тогда, ломая все преграды, товарная продукция хозяйств, которые производят сахарный тростник, устремилась в мелкие заведения, вырабатывающие гур (нерафинированный сахар): цены на гур не регулируются государством. И сахарозаводчики сами взмолились о повышении закупочных цен на сахарный тростник [см.: 407, 24.XII.1966; 393, 25.XII.1966]. Любопытна аргументация по поводу цен, развиваемая «снизу»: «Странно, что производителей сахарного тростника принуждают продавать их продукцию на сахарные заводы по цене 2 рупии за маунд (37,3 кг.— В. Р.), в то время как даже хворост продается по 4 рупии за маунд» [389, 24.XII.1966].

<sup>7</sup> «Непроизводительное на первый взгляд использование кредита, например на потребительские нужды, низшими группами сельского населения,— пишет Л. К. Орлеанская,— нельзя считать простым проеданием кооперативных ресурсов... Направление определенной части кооперативных кредитов на эти нужды можно рассматривать как своеобразные инвестиции в рабочую силу, которые могут в конечном счете содействовать росту производительности труда в сельском хозяйстве» [319, с. 49].

<sup>8</sup> Все эти показатели фактически несколько завышены, так как для расчета были взяты численность сельского населения по штатам, выявленная переписью 1961 г., и данные о численном составе кредитной кооперации в 1966/67 г. (при этом, кстати, было допущено, что каждый двор во всех штатах в среднем состоит из пяти душ). О размерах погрешности могут свидетельствовать, например, сведения департамента кооперации Министерства продовольствия, сельского хозяйства, общинного развития и кооперации Индии, согласно которым в 1966/67 г. первичными кредитными кооперативами было охвачено 35% сельского населения страны [132, с. 61], тогда как завышенный расчет автора этой книги дает цифру 38%. Приведенные в таблице данные, однако, достаточно верно отражают порядок различий в охвате сельского населения кооперацией, и в этом их основная полезность.

<sup>9</sup> Согласно обследованиям, проведенным в 1964 г. В. Ладежинским, в ряде округов Индии, на которые распространяется «программа развития интенсивного земледелия», финансируемая США, арендаторы, не имеющие владельческих прав на землю (т. е. арендующие землю на условиях свободного рынка аренд), едва ли не полностью были лишены доступа к кооперативному кредиту [см.: 157].

<sup>10</sup> Поэтому, как замечает М. Н. Сринивас, «не приходится удивляться, когда постоянно слышишь жалобы на то, что осуществление программ развития оказывает помощь только наиболее богатой прослойке сельского населения» [383, с. 868].

<sup>11</sup> Отражая неудовлетворенность многих групп деревенских предпринимателей деятельностью сельских учреждений, один из крупных хозяев пишет: «Планирование, осуществляемое штатами и центром, предпринимается без согласования с прогрессивными фермерами. По этой единственной причине многие планы сельскохозяйственного развития совершенно не соприкасаются с реальностью, выполнение их страдает медлительностью, основывается на бюрократических методах...» Поступающие в «блоки общинного развития» средства производства современного типа «редко попадают к подлинным земледельцам» (здесь — включая и «прогрессивных фермеров»). Они «часто распределяются между родственниками, друзьями и членами той же касты, к которой принадлежат чиновники блоков общинного развития». Цитируемый сельский предприниматель дает свою программу деятельности «блоков общинного развития». Последние должны действовать в тесном контакте с «комитетами фермеров», состоящими «только из наиболее прогрессивных фермеров данной местности» и одного государственного чиновника, возглавляющего комитет. «Если в комитете будет больше чиновников, он окажется недееспособным, фермеры будут бояться открыть рот и высказать свои жалобы из-за страха

позже подвергнуться преследованиям» [405, 8, 9.I.1964]. Подобная программа как раз и говорит о том, что в некоторых случаях даже представители сельской элиты, когда капиталистическое хозяйствование становится главным видом их деятельности, сталкиваются с бюрократическим аппаратом, который оказывается неспособным обслуживать даже «сливки» деревенской буржуазии.

<sup>12</sup> Бывший министр сельского хозяйства центрального правительства Р. С. Сингх, ссылаясь на обследование, проведенное Плановой комиссией, констатировал, что деятельность сельских учреждений «в большинстве случаев сместилась с развития сельского хозяйства в сторону общего администрирования» [392, 3.III.1963].

<sup>13</sup> Государственный сектор в Индии, как известно, сосредоточивает подавляющую часть национального производства наиболее распространенных удобрений — азотных. Производство фосфатов находится в основном в частных руках. Калийные удобрения импортируются.

<sup>14</sup> Всего в сельском хозяйстве Индии на рубеже 60—70-х годов насчитывалось около 100 тыс. тракторов (государственных и частных); один трактор приходился на 1600 га посевной площади страны, а в расчете на землепользование относительно крупных хозяйств (свыше 20 га) — примерно на 200 га посевов.

<sup>15</sup> Что касается Турции, то там закон преимущества крупного производства постепенно набирает все большую силу в сельском хозяйстве. Экономическая основа данного процесса (различия в уровнях органического строения капитала в разных типах хозяйств) в этой стране была подробно освещена П. П. Моисеевым [314, с. 195—209].

<sup>16</sup> Под «новой сельскохозяйственной стратегией» подразумевается комплекс мер, который был разработан и стал осуществляться в сельском хозяйстве со второй половины 60-х годов; он направлен на модернизацию технической базы и технологического процесса в сельском хозяйстве (резкое расширение использования сортовых семян, минеральных удобрений и т. д.).

## Глава VII

<sup>1</sup> Во время поездки по деревням округа Танджур (декабрь 1966 г.) автору не раз приходилось слышать от крупных хозяев жалобы на то, что «из-за конкуренции мелких арендаторов трудно взять дополнительную площадь в аренду». И это свидетельствовали те арендаторы (имевшие еще и солидные площади собственной земли), которые только из первого урожая риса выплачивали в виде натуральной арендной платы 40% продукта.

<sup>2</sup> Нужно отметить, что подавляющая часть прироста продукта с единицы площади вызвана не увеличением его фактической массы, а простым взвинчиванием его номинальной цены вследствие развития инфляции. При увеличении, например, цены продукта за весь период в 7 раз его масса выросла лишь на 12%: в 1938/39—1940/41 гг. в валовом продукте с акра орошаемой земли при тогдашнем уровне цен воплощалось 840 кг пшеницы; в 1963/64 г. при ценах этого же года — 997 кг.

<sup>3</sup> Весьма показательна в этой связи разбиравшееся в суде Раджкога (Гуджарат) в 1958 г. дело об осуществлении одним крупным землевладельцем округа Амрели, владеющим 134 акрами земли, сданной в аренду четырем довольно крупным арендаторам, права на «возвращение» части земли под «личную запашку». Административный орган в округе, ответственный за проведение реформы, постановил отобрать у двух арендаторов примерно по трети земли, возделываемой ими соответственно в течение 12 и 13 лет (хозяйственная площадь одного составляла 30,3 акра, другого — 39,7 акра), и вернуть ее землевладельцу. Но это не удовлетворило землевладельца, и он потребовал забрать часть земли и у других двух арендаторов, возделывавших ее соответственно в течение 22 и более чем

30 лет. Суд постановил, что власти округа будут руководствоваться законом и изымут землю у арендаторов в точном с ним соответствии [см.: 218, с. 61—67].

<sup>4</sup> На эти весьма важные стороны проблемы развития аграрного капитализма в развитых капиталистических странах (в частности, на анализе материалов США) обратил внимание Л. Любошиц в своем выступлении на дискуссии по проблемам абсолютной ренты в современный период [см.: 295, с. 70].

<sup>5</sup> Поскольку в заклад поступает обычно не только титул земельной собственности, но и размещенные на участке строения, т. е. часть основного капитала, в ипотечном проценте, выплачиваемом должником, присутствует не только земельная рента, но и обычный процент за пользование капиталом.

<sup>6</sup> Подробное исследование ипотеки и ее роли в сельском хозяйстве капиталистических стран (на примере США) проведено В. А. Мартыновым [304а, гл. V, § 3].

<sup>7</sup> В некоторых районах, правда, уже в 50-х годах произошло заметное изменение господствующих ставок процента. В округе Броч, например, основная масса процентного долга (59%) была сделана «самыми крупными» производителями из 6,25% годовых и менее. В этом округе «дешевый» кредит, очевидно, уже завоевал значительные позиции.

<sup>8</sup> Обследователи оценивали затраты на рабочую силу семейных работников во всех группах хозяйств по тем же ставкам, по каким оплачивался чужой труд. Однако в высших группах хозяйств, особенно таких, которые имеют 50 акров обрабатываемой площади и более, затраты только на фонд физического воспроизводства семейного работника и членов его семьи намного превосходят то, чем располагает наемный рабочий и его семья. Ошибочность самой методики оценок в оплате труда, когда фактическое неравенство умозрительно принимается за равенство, требует внесения определенных поправок при обработке исходных данных с целью получения приближающегося к истинному показателя затрат на воспроизводство рабочей силы, используемой в состоятельных хозяйствах. В приведенном в тексте расчете мы приняли фактическое отношение затрат на обе категории работников как 1:2 (на самом деле это отношение, по видимому, в еще большей степени будет в пользу владельца хозяйства).

<sup>9</sup> К подобной практике «торгового кредита» широко прибегают не только «профессиональные» купцы, но и сахарозаводчики. Например, в основном районе производства сахарного тростника Индии — штате Уттар Прадеш — задолженность сахарных заводов сбытовым кооперативам производителей тростника, через которые они получают почти все необходимое сырье, — обычное явление. На начало 1967 г. эта задолженность исчислялась в сумме около 1 млн. рупий [см.: 401, 16.VI.1967].

<sup>10</sup> Например, в 1962/63 г. в округе 24 Паргана (Западная Бенгалия) от 44 до 60% джута, поступавшего на рынок, приходилось на продукт, закупаемый на корню купцами у закабаленных ими земледельцев [111, с. 229].

<sup>11</sup> Купеческий капитал именно в тех случаях задерживает реализацию продукта, когда повышение нормы прибыли, возникающее в результате этой задержки, превышает ее увеличение, вызываемое ускорением оборота капитала. Например, если среднегодовая норма прибыли купеческого капитала составляет 12%, а годовой оборот капитала складывается из двух полугодовых циклов, приносящих соответственно по 6% прибыли на весь капитал, то замедление этого нормального двухциклового оборота, например, до 15 месяцев произойдет в том случае, если второй цикл принесет купцу более 9% прибыли. В условиях острой нехватки товарной сельскохозяйственной продукции (особенно продовольственной) искусственная задержка ее реализации порождает такие перепады цен, что купеческому капиталу от этих операций достается весьма обильная добыча.

<sup>12</sup> Читателя, интересующегося вопросами организации частной торгов-

ли сельскохозяйственными продуктами в Индии, кредитования этой торговли, форм воздействия на нее государства, мы отсылаем к обстоятельной работе Е. И. Мироновой [см.: 311].

<sup>13</sup> Характер мобилизации финансовых ресурсов через налоговую систему и ее классовую сущность в Индии подробно анализирует в своих работах И. И. Егоров [см.: 270; 269, гл. II, § 1].

<sup>14</sup> Известный политический деятель Индии Ашока Мехта в бытность свою министром планирования Индии заметил, когда в стране был поднят вопрос об отмене земельного налога: «Ликвидация земельного налога не даст ничего, так как фермер проест налоговые деньги и они будут потеряны для нас» [389, 25.XII.1966].

<sup>15</sup> На высокие темпы экономического роста в сельском хозяйстве Раджастан в 50-х годах указывал в свое время проф. К. Н. Радж [см.: 378, с. 259].

<sup>16</sup> Интересно сопоставить приведенные на стр. 350 данные о доле заработной платы в деревенском продукте (и сделанные на этой основе выводы) с показателями распределения занятого в производстве самодельного населения в сельских местностях различных районов Индии. Согласно материалам 6-го и 7-го Национальных выборочных обследований (1953—1954 гг.), распределение этого населения по выделенным обследователями четырем социальным группам в шести зонах страны выглядело следующим образом (в %) [165, с. 54]:

	Северо- Западная	Север- ная	Запад- ная	Восточ- ная	Цент- ральная	Южная	Индия в целом
1. Наниматели . . .	0,2	1,2	2,0	1,1	1,6	1,2	1,2
2. Наемные работники	12,9	16,8	25,3	32,5	33,6	45,8	29,9
3. Самостоятельные производители . .	40,5	43,6	27,3	36,3	28,7	31,8	34,8
4. Семейные работ- ники (в группах 1, 2, 3) . . . . .	46,4	38,4	45,4	30,1	36,1	21,2	34,1
Всего . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Как раз в перечисленных трех штатах (Пенджаб и Раджастан, с одной стороны, и Уттар Прадеш — с другой), образующих соответственно Северо-Западную и Северную зоны, удельный вес привлекаемого чужого труда был наименьшим.

<sup>17</sup> Некоторая нивелировка в распределении земледельческого труда между штатами осуществляется за счет сезонных миграций сельскохозяйственных рабочих из отсталых районов в районы с развитым торговым земледелием. Но она вряд ли значительна. Как показал в своей диссертации М. А. Максимов, накануне достижения Индией независимости эти миграции в основном носили характер внутрипровинциального отходничества [см.: 298, гл. III], при этом, понятно, отходники составляли лишь ничтожную часть общей массы сельскохозяйственного пролетариата. Если даже учесть тот сдвиг, который произошел в развитии торгового земледелия за годы независимости, представляется маловероятным, чтобы общая картина перемещений сельскохозяйственного пролетариата между штатами существенно изменилась (хотя внутри штатов вследствие дальнейшего укрепления районов с развитым торговым земледелием они могли заметно возрасти).

<sup>18</sup> Судя по цифрам, некоторое исключение составляет штат Уттар Прадеш. Дело, однако, в том, что в его западных районах (бывшая Агра) заминдарское землевладение, как и в соседнем Пенджабе, в основном совпадало с землевладением тягловых дворов. Поэтому и в Уттар Праде-

ше мы фактически наблюдаем определенную взаимозависимость между величиной богатой прослойки и типом землевладения.

<sup>19</sup> Землевладельческая элита, например в Пенджабе, оказалась настолько влиятельной, что заставила местное Законодательное собрание в свое время отказаться от включения в аграрное законодательство штата важнейшего пункта — об обязательном изъятии излишков земли у крупных землевладельцев. Это было явление единственное в своем роде во всей Индии. Вместе с тем имеющийся в штате относительно многочисленный слой состоятельных крестьян, арендующих землю из непомерно высоких ставок арендной платы и постепенно формирующихся в товаропроизводителей, все более решительно требует полного уничтожения земельной ренты (в начале 1967 г. во время поездки в Пенджаб автору довелось услышать даже требования национализации всех сдаваемых в аренду земель, исходящие от товаропроизводителей-предпринимателей). Несмотря на происходящие в стране с конца 60-х годов крупные социально-политические перемены, реальная политическая власть в Пенджабе по-прежнему остается в руках крупных землевладельцев, оказывающих решительное сопротивление осуществлению земельных преобразований. 30 из 66 депутатов местного Законодательного собрания от правящей (со времени выборов 1972 г.) в штате партии Национальный конгресс — крупные землевладельцы [396а, 23.IV.1972, с. 16].

### Глава VIII

<sup>1</sup> Источники, к сожалению, не позволяют разделить различные типы производств по характеру использования в них чужого труда (свободный наемный труд, кабальный труд). Поэтому употребляемое здесь и ниже понятие «капиталистический уклад» — в применении к деревне понятие условное. Но для анализа стадий интеграции сельскохозяйственного и городского подразделений капитализма мы можем отвлечься от данной «частности», принимая весь чужой труд, применяемый в высших группах сельских хозяев, за категорию наемного капиталистического труда.

<sup>2</sup> Интересно отметить такую деталь. Хотя в мелком капиталистическом промышленном производстве развитие закона средней нормы прибыли еще находится на низших этапах, однако и здесь за последние одно-два десятилетия тенденция к уравниванию прибылей, по-видимому, все более интенсивно стала пробивать себе путь. Доказательством этого является весьма быстрый рост мелкого механизированного капиталистического производства, причем в первую очередь в отраслях, производящих средства производства (становление этого производства подробно показано в работе А. П. Колонтаева (см.: 279, гл. III)). Что особенно важно, приток основного капитала осуществляется по ценам, обеспечивающим достаточный уровень прибыли для капитала, занятого в мелком производстве. Невозможная конкуренция, которая возникает в борьбе за поставки машин и сырья, за заказы, за лучшие условия сбыта продукции, не может не оказывать регулирующего воздействия на нормы прибыли, присваиваемой индивидуальными капиталами в этом производстве. В общем и целом, если учесть опережающие темпы развития мелкого производства, диапазон его норм прибыли подтягивался скорее к уровню соответствующей отраслевой нормы крупного капитала, чем к уровню межотраслевой нормы, характерной, например, для мелкого акционерного капитала (оплаченный капитал на компанию — 500 тыс. рупий и менее, валовой продукт на компанию в 1959 г. — 788 тыс. рупий), где эта норма составляла, по данным на 1958—1959 гг., 6—7% [см.: 403, 1962, № 2, с. 172].

<sup>3</sup> Низкий удельный вес этой верхушечной группы в покупке акций и облигаций объясняется исключительно тем, что практически очень многие деревенские дворы владеют одним-двумя мелкими по номиналу (несколько рупий) паями в кооперативных кредитных и сбытовых обществах. Без приобретения такого пая («акции») невозможно стать членом кооператива и получать займы.

<sup>4</sup> Кооперативная форма организации промышленного производства с участием богатых сельскохозяйственных производителей начинает распространяться на другие отрасли. В Гуджарате, например, был основан завод минеральных удобрений, 51% оплаченного капитала которого принадлежит частным лицам, включая «большое число фермеров» (49% — государственные вложения) [389, 6.I.1967].

<sup>5</sup> Беспрецедентный по своим масштабам вакуум образовался на рынке кредитных средств в сфере докапиталистических отношений в пакистанской деревне первых лет независимости; этот вакуум возник как результат массового избиения и эмиграции из страны ростовщиков-индусов из «профессиональных» ростовщических каст, поставлявших довольно большую часть заемного капитала. М. Дарлинг, хорошо знающий деревню Пакистана и обследовавший ее в этот период, писал: «Из всех округов сообщили, что стало очень трудно получить займы; согласно свидетельствам, поступившим из пяти округов, земли в некоторых случаях остались невспаханными, потому что земледельцы не могли занять деньги на покупку семян... В Музаффаргархе по той же причине невозможно было купить усовершенствованный инвентарь, а в Равалпинди — отремонтировать колодезное оборудование. Кредит, несомненно, стал чрезвычайно ограниченным...» [142, с. 84]. Вакуум на рынке кредитных средств в деревне Пакистана был заполнен впоследствии торгово-ростовщическим капиталом мусульманской имущей прослойки (крупные землевладельцы, «профессиональные» торговцы-мусульмане и др.).

<sup>6</sup> Однако негативное влияние учетной ставки в 6% на воспроизводство в крупнокапиталистическом секторе города оказалось столь заметным, что государство в марте 1968 г. вынуждено было пойти на ее сокращение до 5%.

<sup>7</sup> В данном расчете мы исходили из того, что экспортная пошлина, фиксированная в цене продукта, полностью оплачивается его потребителем; поэтому она была исключена из всех показателей (общая цена продукта, прибыль). Если же, однако, экспортную пошлину считать изъятием из прибыли, то среднеотраслевая норма прибавочного продукта резко поднимется — примерно до 65%.

<sup>8</sup> По поводу предоставления Бирле земли в пенджабском округе Рупар Национальный совет КПИ принял специальную резолюцию, в которой, в частности, указывается, что «это соглашение единодушно осуждается народом и Законодательной ассамблеей как предательство торжественных обязательств распределять освоенные земли среди безземельных» [34в, с. 12].

<sup>9</sup> Интересна такая параллель: в Пакистане весь процесс формирования высокопроизводительного капиталистического сектора в сельском хозяйстве происходит ныне исключительно на основе крупнопомещичьего землевладения; городской капитал пока не рискует вторгаться в сельскохозяйственное производство.

<sup>10</sup> В 1966 г. в Пенджабе насчитывалось около 15,5 тыс. тракторов (т. е. почти 30% общендийского тракторного парка) [151, с. 55], при этом преобладали тракторы мощностью 35 л. с. Но такие тракторы слишком велики для экономичного использования на земельной площади, которой располагает основная масса сельских предпринимателей. В беседе с автором А. С. Кахлон, руководитель департамента сельскохозяйственной экономики Пенджабского сельскохозяйственного университета (Лудхiana), высказал мнение, что при появлении на рынке машины мощностью 12—14 л. с. применение тракторов немедленно и очень значительно увеличилось бы и механизация земледелия пошла бы гораздо более высокими темпами.

<sup>11</sup> В. А. Мартынов приводит любопытный пример штата Иллинойс (США), где преобладающей формой аренды в капиталистическом зерновом производстве была аренда из доли урожая; по условиям этой аренды «земельный собственник получал половину урожая, нес полностью расходы по земле и содержанию построек, участвовал в оплате половины рас-

ходов на семена, удобрения и пестициды» [305, с. 102]. Другой советский исследователь, С. Надель, установил, что в США в 1959 г. фермерские хозяйства издольщиков — полных и частичных — составляли 13,5% всех ферм в группе с товарной продукцией свыше 40 тыс. долл. и 20% — в группе, получающей такую продукцию в размере 20—40 тыс. долл. С. Надель заключает: «Это доказывает, что крупные хозяйства издольщиков являются такими же предприятиями, как и фермы арендаторов» [315, с. 73].

<sup>12</sup> В одном из отчетов об аграрной реформе в Ориссе находим следующее интересное заключение: «Большинство земельных собственников, сдающих землю в аренду, не являются ни богатыми, ни крупными землевладельцами... Данные по округу Каттак показывают, что около 56% сдатчиков земли имели менее чем по 2 акра. Подобные земельные собственники, очевидно, люди малообеспеченные, а земля, которой они владеют и которую сдают в аренду, вероятно, служит для них дополнительным источником дохода и средством экономической опоры. Если сдачу земли в аренду придется запретить, этим людям надо будет создать условия для получения более высокого дохода от их основных занятий и предоставить другие социальные гарантии» [186, с. 129].

#### Заключение

<sup>1</sup> За два этапа возглавленной Коммунистической партией Индии кампании 1970 г. по захвату земель крупных собственников (прежде всего монополистов, бывших князей, высших чинов администрации штатов) крестьяне заняли 335 тыс. акров, из которых 213 тыс. составляла обрабатываемая земля; в борьбе за овладение этими землями приняло участие около 1,5 млн. человек [34 г, с. 98]. Во многих случаях захват земель имел символический характер (на занятых землях устанавливался красный флаг). Но социальный эффект кампании в целом был значительным. Как отмечает Национальный совет КПИ, «борьба за землю доказала, что осуществление аграрной реформы не может быть обеспечено простым принятием закона и работой официальной машины. Необходимо, чтобы сами трудящиеся крестьяне пришли в движение и стали действовать организованным путем с целью гарантировать ее надлежащее осуществление» [34 г, с. 28].

<sup>2</sup> К числу намеченных Конгрессом неотложных мер аграрной политики относятся следующие [1006, с. 7—8; 401, 28.XII.1969]: 1) привести арендаторов, имеющих владельческие права на землю, в прямые отношения с государством, которое вместо землевладельцев будет собирать с них ренту; юридически признать лиц, фактически арендующих землю, арендаторами (положение распространяется на бесправных арендаторов — «подпольных» издольщиков — и на другие категории, составляющие ныне подавляющее большинство арендующего крестьянства); ввести ограничения права «возвращения» земли земельными собственниками; 2) дополнить положения земельных законов, касающиеся размеров «потолка» земельных владений, передачи земельных прав другим лицам, «в свете меняющейся обстановки» и принять меры к претворению в жизнь к 1972—1973 гг. существующих законов о максимуме земельных владений «с учетом новой сельскохозяйственной стратегии и развития технической базы производства в сельском хозяйстве»; 3) завершить в 1970 г. устранение посредников-рентополучателей в районах заминдари (практически уже к началу 60-х годов они были почти полностью устранены; заминдарская система тогда сохранялась лишь на 5% площади).

<sup>3</sup> Р. А. Ульяновский по этому поводу пишет: «...если аграрный переворот снизу под руководством рабочего класса неизбежно открывает некапиталистический путь развития экономики, то последовательно проводимые буржуазные реформы независимо от воли законодателей или, вернее, вопреки их воле открывают возможность широкой организации крестьянских масс на борьбу за аграрный переворот и, следовательно, способствуют его осуществлению» [344, с. 225].

## ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

### I. Труды основоположников марксизма-ленинизма \*

1. Маркс К., Военный вопрос.— Парламентские дела.— Индия,— т. 9.
2. Маркс К., Капитал, т. I,— т. 23.
3. Маркс К., Капитал, т. II,— т. 24.
4. Маркс К., Капитал, т. III, ч. I,— т. 25, ч. I.
5. Маркс К., Капитал, т. III, ч. II,— т. 25, ч. II.
6. Маркс К., Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала»), ч. III,— т. 26, ч. III.
7. Маркс К., Экономические рукописи 1857—1859 годов, ч. I,— т. 46, ч. I.
8. Маркс К., Экономические рукописи 1857—1859 годов, ч. II,— т. 46, ч. II.
9. Маркс К., Хронологические выписки по истории Индии (664—1858 гг.), М., 1947.
10. Энгельс Ф., Крестьянский вопрос во Франции и Германии,— т. 22.
11. Ленин В. И., Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности,— т. 3.
12. Ленин В. И., Рецензия. Р. Гвоздев. Кулачество-ростовщичество, его общественно-экономическое значение,— т. 4.
13. Ленин В. И., Капитализм в сельском хозяйстве (О книге Каутского и о статье г. Булгакова),— т. 4.
14. Ленин В. И., Аграрный вопрос и «критики Маркса»,— т. 5.
15. Ленин В. И., Аграрная программа социал-демократии в первой русской революции 1905—1907 годов,— т. 16.
16. Ленин В. И., По торной дорожке!,— т. 17.
17. Ленин В. И., Аграрный вопрос в России к концу XIX века,— т. 17.
18. Ленин В. И., Аграрная программа социал-демократии в русской революции. Автореферат,— т. 17.
19. Ленин В. И., Об оценке текущего момента,— т. 17.
20. Ленин В. И., Пятидесятилетие падения крепостного права,— т. 20.
21. Ленин В. И., Последний клапан,— т. 22.
22. Ленин В. И., К вопросу об аграрной политике (общей) современного правительства,— т. 23.
23. Ленин В. И., Землеустройство и деревенская беднота,— т. 24.
24. Ленин В. И., Аграрный вопрос и современное положение России (Заметки публициста),— т. 24.
25. Ленин В. И., Новые данные о законах развития капитализма в земледелии,— т. 27.
26. Ленин В. И., Тезисы ко II конгрессу Коммунистического Интернационала,— т. 41.

\* Труды К. Маркса и Ф. Энгельса (за исключением п. 9) даны по Сочинениям, изд. 2, а В. И. Ленина — по Полному собранию сочинений.



27. Ленин В. И., О продовольственном налоге (Значение новой политики и ее условия), — т. 43.  
 28. Ленин В. И., И. И. Скворцову-Степанову. 16 декабря 1909 г., — т. 47.  
 29. Ленин В. И., А. М. Горькому. 3 января 1911 г., — т. 48.

## II. Документы коммунистических партий

30. «Программные документы борьбы за мир, демократию и социализм. Документы Совещаний представителей коммунистических и рабочих партий, состоявшихся в Москве в ноябре 1957 г., в Бухаресте в июне 1960 г., в Москве в ноябре 1960 г.», М., 1961.  
 31. «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Москва 1969», изд-во «Мир и социализм», Прага, 1969.  
 32. «Программа Коммунистической партии Советского Союза (Принята XXII съездом КПСС)», М., 1961.  
 33. «XXIII съезд Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет», т. I, М., 1966.  
 33а. «XXIV съезд Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет», т. I, М., 1972.  
 33б. «К 100-летию со дня рождения Владимира Ильича Ленина. Тезисы ЦК КПСС», М., 1969.  
 34. «National Democratic Front for National Democratic Tasks. Political Resolution Adopted by the Sixth Congress of the Communist Party of India, Vijayawada, 7—16 April, 1961», New Delhi, [1961].  
 34а. «Political Report. Adopted by Eighth Congress of the Communist Party of India. Patna, 7—15 February 1968», New Delhi, 1968.  
 34б. «Programme of the Communist Party of India», New Delhi, 1965.  
 34в. «Resolutions Adopted by the National Council of the Communist Party of India, New Delhi. 7—15 January 1966», New Delhi, 1966.  
 34г. «Resolutions of the National Council of the Communist Party of India. New Delhi, 1 to 5 October 1970», New Delhi, 1970.  
 34д. «Some Aspects of the Agrarian Question. Resolution Adopted by the National Council, Communist Party of India, 8—13 October 1958», New Delhi, 1958.

## III. Официальные отчеты. Материалы полевых обследований. Справочники

35. «Международная организация труда. Пятьдесят первая сессия, Женева, 1967. Улучшение условий жизни и труда арендаторов, издольщиков и аналогичных категорий сельскохозяйственных трудящихся», МБТ, Женева, 1966.  
 35а. «Международная организация труда. Пятая Азиатская региональная конференция, Мельбурн, 1962. Доклад Генерального директора», МБТ, Женева, 1962.  
 36. «Agricultural Marketing in India. Bulletin on the Marketing of Some Important Stone, Pome and Small Fruits and Pine-apples in India», Delhi, 1950.  
 37. «Agricultural Marketing in India. Report on the Marketing of Cattle in India», Delhi, 1956.  
 38. «Agricultural Marketing in India. Report on the Marketing of Potatoes in India», Delhi, 1956.  
 39. «Agricultural Marketing in India. Report on the Marketing of Rice in India», Calcutta, 1954.  
 40. «Agricultural Marketing in India. Report on the Marketing of Wheat in India» (Revised Edition), Nagpur, 1963.

41. «Agricultural Marketing Series. Marketing of Pulses in India», Nagpur, 1958.  
 41а. «Agricultural Prices Commission. Report on Price Policy for Kharif Cereals for the 1969—70 Season», New Delhi, 1969 (mimeo).  
 41б. «Agricultural Prices Commission. Report on Price Policy for Kharif Cereals for the 1970—71 Season», New Delhi, 1970 (mimeo).  
 41в. «Agricultural Prices Commission. Report on Price Policy for Rabi Foodgrains for the 1970—71 Season», New Delhi, 1970 (mimeo).  
 42. «The Agricultural Situation in the Far East and Oceania. Review of 1968 and Outlook for 1969». U.S. Department of Agriculture, Washington, 1969.  
 43. «All-India Rural Credit Survey», vol. I. The Survey Report, pt 1. Rural Families, Bombay, 1956.  
 44. «All-India Rural Credit Survey», vol. I. The Survey Report, pt 2. Credit Agencies, Bombay, 1957.  
 45. «All-India Rural Credit Survey», vol. II. The General Report, Bombay, 1954.  
 46. «All-India Rural Credit Survey», vol. III. The Technical Report, Bombay, 1956.  
 47. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62» (Reprinted from «Reserve Bank of India Bulletin», December 1963), Bombay, [s. a.].  
 48. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Current Resources of Rural Households» (Reprinted from «Reserve Bank of India Bulletin», December 1965), Bombay, [s. a.].  
 49. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Distribution of Value of Total Assets Among Households Resident in the Rural Sector of India» (Reprinted from «Reserve Bank of India Bulletin», October 1966), Bombay, [s. a.].  
 50. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Frequency Distribution Tables (1 to 22)», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 51. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. 1. Introduction. 2. Concepts and Definitions. 3. Instructions to Field Workers. 4. Statistical tables», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 52. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Outstanding Loans, Borrowings and Repayments of Rural Households» (Reprinted from «Reserve Bank of India Bulletin», September 1965), Bombay, [s. a.].  
 53. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Tables Relating to Expenditure on Specified Items and Sale or Loss of Physical Assets», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 54. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Tables Relating to Gross Farm and Non-farm Receipts and Important Items of Non-farm Expenditure», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 55. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Tables Relating to Inventory of Assets and Liabilities», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 56. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Tables Relating to Loan Transactions», [Bombay], [s. a.] (mimeo).  
 57. «All-India Rural Debt and Investment Survey, 1961—62. Tangible Wealth, Capital Expenditure and Capital Formation of Rural Households» (Reprinted from «Reserve Bank of India Bulletin», June 1965), Bombay, [s. a.].  
 58. «All-India Rural Household Survey», vol. II. Income, Investment and Saving, National Council of Applied Economic Research, New Delhi, 1965.  
 59. «All-India Rural Household Survey», vol. III. Basic Tables with Notes, National Council of Applied Economic Research, New Delhi, 1966.  
 60. Basu S. K., Bhattacharyya S. K., Land Reforms in West Bengal. A Study of Implementation, Calcutta, etc., 1963.  
 61. Bhattacharjee J. P., Sahajapur. Socio-economic Study of a West Bengal Village, Santiniketan, 1958.

62. Bhattacharjee S. K., Lohna: Bihar. Report on a Socio-economic Survey, Santiniketan, 1959 (mimeo).
63. Bhattacharjee S. K., Singh M. N., Ranabigha: Bihar. Report on a Socio-economic Survey, Santiniketan, 1959 (mimeo).
64. «The Board of Economic Inquiry, Punjab,—Publication № 4. The Size and Distribution of Agricultural Holdings in the Punjab», Lahore, 1925.
65. — Publication № 11. The Size and Distribution of Cultivators' Holdings in the Punjab», Lahore, 1928.
66. — Publication № 40. Family Budgets, 1932—33, of Four Tenant-Cultivators in the Lyallpur District», Lahore, 1934.
67. — Publication № 44. Family Budgets, 1933—34, of Six Tenant-Cultivators in the Lyallpur District», Lahore, 1935.
- 67a. — Publication № 50. Family Budgets, 1934—35, of Six Tenant-Cultivators in the Lyallpur District», Lahore, 1937.
68. — Publication № 59. Family Budgets, 1935—36, of Six Tenant-Cultivators in the Lyallpur District», Lahore, 1938.
- 68a. — Publication № 62. Family Budget, 1936—37, of Eleven Cultivators in the Punjab», Lahore, 1939.
69. — Publication № 67. Family Budgets, 1937—38, of Ten Cultivators in the Punjab», Lahore, 1939.
- 69a. — Publication № 72. Family Budgets, 1938—39, of Twenty-six Cultivators in the Punjab», Lahore, 1941.
70. — Publication № 75. Farm Accounts in the Punjab, 1938—39», Lahore, 1941.
71. — Publication № 78. Farm Accounts in the Punjab, 1939—40», Lahore, 1943.
72. — Publication № 85. Farm Accounts in the Punjab, 1940—41», Lahore, 1945.
73. — Publication № 86. Family Budgets, 1939—40, of Thirteen Cultivators in the Punjab», Lahore, 1945.
- 73a. — Publication № 88. Family Budgets, 1940—41, of Thirteen Cultivators in the Punjab», Lahore, 1946.
74. — Publication № 92. Family Budgets, 1941—42, of Thirteen Cultivators in the Punjab», Lahore, 1947.
75. — Publication № 93. Farm Accounts in the Punjab, 1942—43», Lahore, 1949.
76. «The Board of Economic Inquiry, East Punjab,—Publication № 2. Family Budgets, 1945—46 to 1947—48, of Cultivators in the East Punjab», Ludhiana, 1949.
77. «The Board of Economic Inquiry, Punjab (India),—Publication № 7. Family Budgets, 1948—49, of Eighteen Cultivators in the Punjab», Ludhiana, 1950.
78. — Publication № 8. A Statistical Analysis of the Economic Conditions of Peasants in the Punjab 1939—1949», Ludhiana, 1950.
79. — Publication № 13. Family Budgets of Nineteen Cultivators in the Punjab, 1949—50», Ludhiana, 1951.
80. — Publication № 16. Farm Accounts in the Punjab, 1949—50», Ludhiana, 1952.
81. — Publication № 18. Statistical Analysis of Prices Received and Prices Paid by the Farmer in the Punjab, 1951—52», Ludhiana, 1953.
82. — Publication № 19. Farm Accounts in the Punjab, 1950—51», Ludhiana, 1953.
83. — Publication № 21. Family Budgets, 1950—51, of Twenty-six Cultivators in the Punjab», Ludhiana, [s. a.].
84. — Publication № 22. Farm Accounts in the Punjab, 1951—52», Ludhiana, 1954.
- 84a. — Publication № 23. Family Budgets, 1951—52, of Eleven Cultivators in the Punjab», Ludhiana, [s. a.].

85. — Publication № 27. Index Number of Parity between Prices Received and Paid by the Farmer in the Punjab, 1953—54», Jullundur, 1955.
86. — Publication № 28. Farm Accounts in the Punjab, 1952—53», Chandigarh, 1955.
87. — Publication № 29. Family Budgets, 1952—53, of Eighteen Cultivators, in the Punjab», Chandigarh, 1956.
88. — Publication № 42. Farm Accounts in the Punjab, 1954—55, Chandigarh, 1958.
89. — Publication № 44. Family Budgets of Twenty-three Cultivators in the Punjab for the Year 1954—55», Chandigarh, 1959.
90. — Publication № 45. Farm Accounts in the Punjab, 1955—56», Chandigarh, 1959.
91. — Publication № 52. Family Budgets of Twenty-three Cultivators in the Punjab for the Year 1955—56», Chandigarh, 1959.
92. — Publication № 55. Index Number of Parity (Statistical Analysis) between Prices Received and Paid by the Farmer in the Punjab 1956—57», Chandigarh, [s. a.].
93. — Publication № 56. Farm Accounts in the Punjab, 1956—57», Chandigarh, 1959.
94. — Publication № 57. Family Budgets of Twenty-two Cultivators in the Punjab for the Year 1956—57», Chandigarh, 1959.
95. — Publication № 92. Farm Accounts in the Punjab, 1961—62», Chandigarh, 1963.
96. — Publication № 94. Family Budgets of Twenty-six Cultivators in the Punjab for the Year 1961—62», Chandigarh, 1963.
97. — Publication № 105. Family Budgets of Twenty-four Cultivators in the Punjab for the Year 1963—64», Chandigarh, 1965.
98. — Publication № 107. Farm Accounts in the Punjab, 1963—64», Chandigarh, 1965.
99. «The Board of Economic Enquiry, Punjab (Pakistan),—Publication № 97. Agricultural Statistics of the Punjab, Pakistan», Lahore, 1950.
100. — Publication № 118. Farm Accounts and Family Budgets of Cultivators in the Punjab, 1950—51», Lahore, 1957.
- 100a. — Publication № 127. Farm Accounts and Family Budgets of Cultivators in the Punjab, 1954—55», Lahore, 1962.
1006. «Bombay Economic Policy Resolution and Follow-up Measures», All India Congress Committee, New Delhi, 1970.
101. «The Budget 1959—60. Economic Survey and Statistics for January 1958 — March 1959», Karachi, 1959.
102. «Bulletin on Food Statistics. February 1966», Delhi, 1966.
- 102a. «The Causes and Nature of Current Agrarian Unrest. A Summary», Ministry of Home Affairs, 12th December 1969, New Delhi (mimeo).
103. «Central Statistical Organization. Government of India. Estimates of National Income 1964—65», Delhi, 1966.
104. Chowdhury B. K., Land Reform Legislation and Implementation in West Bengal,—«Indian Journal of Agricultural Economics», Bombay, 1962, vol. XVII, № 1.
105. «Committee for Development Planning. Report on the Sixth Session (5—15 January 1970)», UN, New York, 1970 (E/4776).
106. «Cooperation at a Glance», [Delhi], 1960.
107. «Criteria for Fixation of Water Rates and Selection of Irrigation Projects», National Council of Applied Economic Research, Bombay, 1959.
108. Dandekar V. M., Khudanpur G. J., Working of Bombay Tenancy Act., 1948, Report of Investigation, Poona, 1957.
109. Darling M. L., The Punjab Peasant in Prosperity and Debt, London, 1947.
110. Darling M. L., Rusticus Loquitur or the Old Light and the New in the Punjab Village, London, 1930.

111. «Development of Co-operative Marketing. A Survey Report», Bombay, 1968.
112. Dhavale Sh., An Analysis of Reported Cash Receipts and Expenditure of Cultivators in «Khandali» Village,—«Artha Vijnana», Poona, 1962, vol. 4, № 3.
113. «Distribution of National Income by States 1960—61», National Council of Applied Economic Research, New Delhi, 1965.
114. «Draft Fourth Plan. Material and Financial Balances 1964—65, 1970—71 and 1975—76. September 1966», Simla, 1966.
115. «ECAFE, Bangkok, Proceedings of the Seminar on Sources of Mineral Raw Material for the Fertilizer Industry in Asia and the Far East», UN, New York, 1968.
116. «Economic Survey of Asia and the Far East 1965», ECAFE, Bangkok, 1966.
117. «Economic Survey of Asia and the Far East 1966», ECAFE, Bangkok, 1967.
118. «Economic Survey of Asia and the Far East 1967», ECAFE, Bangkok, 1968.
- 118a. «Economic Survey of Asia and the Far East 1968», ECAFE, Bangkok, 1969.
119. «Economic Survey of Indian Agriculture 1959—60», Delhi, 1961.
120. «Eighteenth Session of All-India Kisan Sabha», New Delhi, 1961.
121. Epstein T. S., Economic Development and Social Change in South India, Manchester, 1962.
122. «Estate Farming in India. A Study in Large-Scale Agricultural Enterprises in India», New Delhi, 1948.
123. «The Famine Inquiry Commission. Final Report», Madras, 1945.
124. «Farm Management. I. A. D. P. Thanjavur. January 1965», [Thanjavur], [s. a.], (mimeo).
125. «Farm Management Study of 114 Farms, 1962—63. I.A.D.P. Thanjavur. June 1965», [Thanjavur], [s. a.] (mimeo).
126. «Fertilizer Statistics 1959», New Delhi, 1960.
127. «Fertilizer Statistics 1965—66», New Delhi, 1967.
- 127a. «Follow-up Measures after Bank Nationalisation», All India Congress Committee, New Delhi, 1970.
128. «Foodgrains Enquiry Committee. Report. November 1957», New Delhi, 1957.
129. «Fourth Five Year Plan. A Draft Outline», Delhi, 1966.
- 129a. Frankel F., Agricultural Modernization and Social Change,—«Mainstream», Delhi, 1969, vol. VIII, № 13, 15, 17.
130. Ghosh A., Agricultural Labour in Bengal,—«The Indian Journal of Economics», Allahabad, 1948, vol. XXVIII, № 110.
131. «Government of India. Department of Cooperation. Report 1965—66», New Delhi, [s. a.].
132. «Government of India. Department of Cooperation. Report 1967—68», New Delhi, [s. a.].
133. «Government of India. Evaluation Report on the Working of the Large and Small Sized Cooperative Societies, April 1959», Delhi, 1959.
134. «Government of India. Ministry of Labour. Agricultural Labour Enquiry. Agricultural Wages in India», vol. I, Delhi, 1952.
135. «Government of India. Ministry of Labour. Agricultural Labour Enquiry. Report on Intensive Survey of Agricultural Labour», vol. I, All India, Delhi, 1955.
136. «Government of India. Ministry of Labour. Agricultural Labour Enquiry. Rural Man-power and Occupational Structure», Delhi, 1954.
137. «Government of India. Ministry of Labour and Employment. Agricultural Labour in India. Report on the Second Agricultural Labour Enquiry 1956—57», vol. I. All India, Delhi, 1960.
138. «Government of India. Planning Commission. Memorandum on the Fourth Five Year Plan», Delhi, 1964.

139. «Government of India. Planning Commission. Progress of Land Reforms», Delhi, 1963.
140. «Government of India. Planning Commission. Reports of the Committees of the Panel on Land Reforms», Delhi, 1959.
141. «Government of India. Planning Commission. The Third Plan Mid-term Appraisal. November 1963», Delhi, 1963.
142. «Government of Pakistan. Ministry of Labour. Report by M. Darling on Labour Conditions in Agriculture in Pakistan», Karachi, 1955.
143. «Government of Pakistan. Planning Board. The First Five-year Plan 1955—1960 (Draft)», vol. I, Karachi, 1956.
144. «Government of Pakistan. Planning Board. The First Five-year Plan 1955—1960 (Draft)», vol. II, Karachi, 1956.
145. «Growth Rates in Agriculture 1949—50 to 1964—65», New Delhi, 1966 (mimeo).
146. Gupta S. C., An Economic Survey of Shamaspur Village (District Saharanpur, Uttar Pradesh), Bombay, 1959.
147. «Implementation of Land Reforms. A Review by the Land Reforms Implementation Committee of the National Development Council», Delhi, 1967.
148. «India. Pocket Book of Economic Information 1966», Delhi, 1966.
- 148a. «India. A Reference Annual 1960», Delhi, 1960.
149. «India. A Reference Annual 1966», Delhi, 1966.
- 149a. «India. A Reference Annual 1970», Delhi, 1970.
150. «Indian Agriculture in Brief», 7th. ed., New Delhi, 1965.
151. «Indian Agriculture in Brief», 9th ed., New Delhi, 1968.
152. «Indian Livestock Statistics 1952—53», Delhi, 1955.
153. «Intensive Agricultural District Programme. Second Report (1960—65)», New Delhi, [1966] (mimeo).
154. Jacob K. T., Tiller Gets Land in Kerala, New Delhi, 1970.
155. Khusro A. M., Economic and Social Effects of Jagirdari Abolition and Land Reforms in Hyderabad, Hyderabad, 1958.
156. Krishnamurty L., Land Legislation in Andhra,—«Indian Journal of Agricultural Economics», Bombay, 1962, vol. XVII, № 1.
157. Ladejinsky W., A Study on Tenurial Conditions in Package Districts, Delhi, 1965.
158. «The Life of Landless Labourers in Uttar Pradesh. A Study», Lucknow, 1965.
159. «Marketing of Citrus Fruits in India», Nagpur, 1966.
160. «Marketing of Guava, Papaya, and Litchi in India», Nagpur, 1966.
161. «Marketing of Mangoes in India», Nagpur, 1966.
162. Mukerjee P. K., Gupta S. C., A Pilot Survey of Fourteen Villages in U. P. and Punjab, Bombay, 1959.
163. «National Food Reserve Policies in Underdeveloped Countries», FAO, Rome, 1958.
164. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 10. First Report on Land Holdings, Rural Sector», Delhi, 1958.
165. «The National Sample Survey. № 14. Report on Some Characteristics of the Economically Active Population», Delhi, 1958—59.
166. «The National Sample Survey. 9th Round, Preliminary, May—November 1955. № 16. Report on Employment and Unemployment», Delhi, 1959.
167. «The National Sample Survey. 4th Round, April—September 1952. № 18. Tables with Notes on Consumer Expenditure», Delhi, 1959.
168. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 30. Report on Land Holdings (2)», Delhi, 1960.
169. «The National Sample Survey. 5th to 7th Round, 1951—52 and 1952—53. № 32 (pt I). Some Aspects of Cost of Cultivation of Paddy, Wheat, Jowar and Bajra», Delhi, 1960.
170. «The National Sample Survey. 5th to 7th Round. 1951—52 and 1952—53. № 32 (pt II). Some Aspects of Cost of Cultivation of Barley, Maize,

- Ragi, Gram, Small Millets, Groundnut, Cotton and Jute», Delhi, 1960.
171. «The National Sample Survey. 5th to 7th Round, 1951—52 and 1952—53. № 32 (pt III). Some Aspects of Cost of Cultivation of Minor Cereals, Pulses, Sugarcane, Oil Seeds, Potato, Spices and Tobacco», Delhi, 1960.
  172. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 36. Report on Land Holdings (3)», Delhi, 1961.
  - 172a. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 59. Tables with Notes on Pattern of Household Ownership and Possession of Land in Rural Areas: 1950—51 to 1953—54», Delhi, 1962.
  173. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—June 1955. № 60. Tables with Notes on Farming Conditions and Practices in Rural Areas: 1953—54», Delhi, 1962.
  174. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 66. Report on Land Holdings (4)», Delhi, 1962.
  175. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 68. Tables with Notes on Rural Indebtedness», Delhi, 1962.
  176. «The National Sample Survey. 8th Round, July 1954—April 1955. № 74. Report on Land Holdings (5), Rural Sector», Delhi, 1963.
  177. «The National Sample Survey. 15th Round, July 1959—June 1960. № 104. Tables with Notes on Consumer Expenditure», Delhi, 1966.
  - 177a. «The National Sample Survey. 15th Round, July 1959—June 1960. № 106. Tables with Notes on Disposal of Cereals by Producer Households in Rural Areas», Calcutta, 1962 (draft).
  178. «The National Sample Survey. 16th Round, July 1960—June 1961. № 122. Tables with Notes on Agricultural Holdings in Rural India», Calcutta, 1963 (draft).
  179. «The National Sample Survey. 16th Round, July 1960—August 1961. № 139. Tables with Notes on Consumer Expenditure», Calcutta, 1966 (draft).
  180. «The National Sample Survey. 17th Round, September 1961—July 1962. № 140. Tables with Notes on Some Aspects of Land Holdings in Rural Areas», Calcutta, 1966 (draft).
  181. «1960 Pakistan Census of Agriculture», vol. III, Report 1, Karachi, 1964.
  182. «Pakistan Statistical Yearbook 1967», Karachi, 1968.
  - 182a. «Pakistan Statistical Yearbook 1968», Karachi, 1970.
  183. Parthasarathy G., Krishnamurthy L., Changes in Rural Society (1955/56—1960/61). A Case Study of Pathikonda Village, Chittoor District, Andhra Pradesh, Madras, 1962 (mimeo).
  - 183a. Parthasarathy G., Prasada Rao B., Implementation of Land Reforms in Andhra Pradesh, Calcutta, 1969.
  184. Patnaik G. N., Talibandh: Orissa. Report on a Socio-economic Survey, Santiniketan, 1959 (mimeo).
  185. «Partners in Development. Report of the Commission on International Development. Chairman: Lester B. Pearson», New York, 1969.
  186. «Planning Commission. Socio-economic Research Division. Seminar on Land Reforms. Proceedings and Papers», New Delhi, 1966.
  187. «The Produce of Rice Land, Cost of Cultivation, Land Values and Other Statistics for Calculating the Revenue Demand», Rangoon, 1949.
  188. «Programme Evaluation Organisation. Planning Commission. Seventh Evaluation Report on Community Development and Some Allied Fields», Delhi, 1960.
  189. Rajagopalan K. K., Elections in Madras State,— «The Economic Weekly», Bombay, 16.XII.1961.
  190. Rajeswara Rao C., Bhowani Sen, Krishna Rao Y. V., Problems of India's Agrarian Sector, New Delhi, 1970.
  191. Rawat P. L., Economic and Social Impact of Recent Land Reforms in Uttar Pradesh on Various Castes and Classes in Countryside (A Study of Selected Villages from Western Uttar Pradesh), University of Lucknow, 1958 (Unpublished Ph. D. Thesis).

192. «Report of the Committee on Co-operative Credit», New Delhi, 1960.
193. «Report of the Committee on Distribution of Income and Levels of Living», pt I, Delhi, 1964.
194. «Report of the Committee on Fertilisers», [Delhi], 1965.
195. «Report of the Congress Agrarian Reforms Committee», New Delhi, 1949.
196. «Report on an Enquiry into Pace and Pattern of Market Arrivals of Foodgrains (Season 1958—59)», Delhi, 1959.
197. «Report on Intensive Agricultural District Programme 1961—63», New Delhi, [1964].
198. «Report of the Land Revenue Commission, Bengal», vol. I, Calcutta, 1940.
199. «Report of the Land Revenue Commission, Bengal», vol. II, Calcutta, 1940.
200. «Report of the Land Revenue Commission, Bengal», vol. VI, Calcutta, 1940.
- 200a. «Report of the Land Revenue Committee 1938», Lahore, 1938.
201. «Report on the Livestock Census of the Bengal Presidency 1945», Alipore, 1952.
202. «Report on the Marketing and Transport of Jute in India», Calcutta, 1957.
203. «Report of the Pakistan Agricultural Inquiry Committee 1951—52», Karachi, 1953.
204. «Report of the Punjab Banking Enquiry Committee 1929—30», vol. I, Lahore, 1930.
205. «Report of the Taxation Enquiry Commission 1953—54», vol. III, Delhi, 1955.
206. «Report of the United Provinces Zamindari Abolition Committee», vol. I, Allahabad, 1948.
207. «Report of the United Provinces Zamindari Abolition Committee», vol. II, Allahabad, 1948.
208. «Report on a Village Enquiry Regarding Cattle and the Production and Consumption of Milk in Seven Breeding Tracts of India», Delhi, 1939.
209. «Report of the Working Group on Cooperative Farming», vol. I, New Delhi, 1960.
210. «Review of the Cooperative Movement in India 1960—62», Reserve Bank of India, Bombay, 1965.
- 210a. Rudra Ashoka, Employment Patterns in Large Farms of Punjab,— «Economic and Political Weekly», Bombay, 1971, vol. VI, № 26.
211. «Rural Credit Follow-up Survey 1956—57. General Review Report», Bombay, 1960.
212. «Rural Credit Follow-up Survey 1956—57. Statistical Report», Bombay, 1960 (mimeo).
213. «Rural Credit Follow-up Survey 1957—58. General Review Report», Bombay, 1961.
214. «Rural Credit Follow-up Survey 1958—59. General Review Report», Bombay, 1961.
215. «Rural Credit Follow-up Survey 1959—60. General Review Report», Bombay, 1962.
216. Sapre S. G., A Study of the Changes in the Baluta—Payments over the Last Two Decades in an Irrigated Village in the Nasik District,— «Artha Vijnana», Poona, 1962, vol. 4, № 3.
217. Sarkar P. C., Purohit B. D., Rahangiria: Orissa. Report on a Socio-economic Survey, Santiniketan, 1958 (mimeo).
218. «Selected Decisions of the Bombay Revenue Tribunal (pts I and II) for the Period January—December 1958», Bombay, 1960.
219. Sharma A. S., Employment and Wage Structure of Farm Labour in Punjab,— «Manpower Journal», New Delhi, 1967, vol. II, № 4.

- 219a. Shrivastva R. Sh., Agricultural Labour in Eastern Districts of Uttar Pradesh, Varanasi, 1966.
220. Singh Baljit, Next Step in Village India. A Study of Land Reforms and Group Dynamics, Bombay, 1961.
221. Singh Baljit and Misra Shridhar, A Study of Land Reforms in Uttar Pradesh, Calcutta, etc., 1964.
222. Singh Dool, Land Reforms in Rajasthan. A Study of Evasion, Implementation and Socio-economic Effects of Land Reforms, Alwar, 1964.
223. Singh Y., Changing Pattern of Socio-economic Relations in the Countryside (A Survey of Selected Villages in Eastern Uttar Pradesh), University of Lucknow, 1958 (Unpublished Ph. D. Thesis).
224. Sirsikar V. M., Leadership Patterns in Rural Maharashtra,— «Asian Survey», University of Berkeley, California, July 1964.
225. «The State of Food and Agriculture 1966», FAO, Rome, 1966.
- 225a. «The State of Food and Agriculture 1968», FAO, Rome, 1968.
226. «The State of Food and Agriculture 1969», FAO, Rome, 1969.
227. «Statistical Abstract of the United States 1965», Washington, 1965.
228. «Statistical Abstract of the United States 1968», Washington, 1968.
229. «Statistical Statements Relating to the Cooperative Movement in India 1963—64», pt I, Reserve Bank of India, Bombay, 1966.
230. «Statistical Statements Relating to the Cooperative Movement in India 1963—64», pt II, Reserve Bank of India, Bombay, 1966.
231. «Studies in the Economics of Farm Management in Bombay State. Combined Report for the Years 1954—55 to 1956—57», Delhi, 1963.
232. «Studies in the Economics of Farm Management in Madhya Pradesh. Combined Report for the Years 1955—56 and 1956—57», Delhi, 1963.
233. «Studies in the Economics of Farm Management in Madras. Report for the Year 1956—57», Delhi, 1962.
234. «Studies in the Economics of Farm Management in Punjab. Report for the Year 1954—55», Delhi, 1957.
235. «Studies in the Economics of Farm Management in the Punjab. Combined Report — 1954—55 to 1956—57», Delhi, 1963.
236. «Studies in the Economics of Farm Management. Sambalpur District (Orissa) — 1957—58», Delhi, 1964.
237. «Studies in the Economics of Farm Management in Sambalpur District (Orissa). Report for the Year 1958—59», Delhi, 1965.
238. «Studies in the Economics of Farm Management in Uttar Pradesh. Report for the Year 1954—55», Delhi, 1957.
239. «Studies in the Economics of Farm Management in Uttar Pradesh. Combined Report — 1954—55 to 1956—57», Delhi, 1963.
240. «Studies in the Economics of Farm Management in West Godavari District (Andhra Pradesh), Report for the Year 1957—58», Delhi, 1966.
241. «Studies in the Economics of Farm Management in West Godavari District (Andhra Pradesh). Combined Report for the Period 1957—58 to 1959—60», Waltair, [1966] (mimeo).
242. «Studies in the Economics of Farm Management in West Bengal. Combined Report for 1954—55, 1955—56 and 1956—57», Delhi, 1963.
243. «Survey of the Distribution of Agricultural Produce», Trivandrum, 1961.
244. «Tarım istatistikleri özeti 1966. The Summary of Agricultural Statistics», Ankara, 1967.
245. «Third Five Year Plan», Delhi, 1961.
246. Thorner D., Context for Cooperatives in Rural India,— «The Economic Weekly. Annual Number», Bombay, February 1962.
247. Vishwakarma S. R., Tripathi J. N., Mograram (Socio-economic Survey of a Village in Sehore District), Gwalior, 1964 (mimeo).
248. Vyas V. S., Agricultural Labour in Four Villages: Some Observations (Reprint from: «Khadigramodyog», February 1965), Bombay, [s. a.].
249. Yeshwanth T. S., Re-survey of a Tanjore Village Madigai, Madras, 1966 (mimeo).

250. «Нихон ногё нэнкан 1968» («Японский сельскохозяйственный ежегодник за 1968 г.»), Токио, 1967 (яп. яз.).
251. «Нихон ногё нэнкан 1969» («Японский сельскохозяйственный ежегодник за 1969 г.»), Токио, 1968 (яп. яз.).
- 251a. «Нихон ногё нэнкан 1972» («Японский сельскохозяйственный ежегодник за 1972 г.»), Токио, 1971 (яп. яз.).

#### IV. Исследования (книги и статьи) советских и зарубежных авторов

252. «Аграрно-крестьянский вопрос на современном этапе национально-освободительного движения в странах Азии, Африки и Латинской Америки», М., 1965 [М. А. Максимов, А. А. Масленников, Ю. Г. Онуфриев].
253. «Аграрно-крестьянский вопрос в суверенных слаборазвитых странах Азии (Индия, Бирма, Индонезия)», М., 1961 [М. А. Максимов, А. А. Маслов, А. И. Медовой, И. О. Фаризов].
254. «Аграрные реформы в странах Востока», М., 1961.
255. «Аграрный вопрос в странах Азии и Северной Африки», М., 1968 [Ю. Г. Александров, Р. П. Гурвич, Г. Г. Котовский, П. П. Монсеев, В. А. Попов].
256. Алаев Л. Б., О системах земледелия в Южной Индии в конце XVIII — начале XIX в.,— «Генезис капитализма в промышленности и сельском хозяйстве», М., 1965.
257. Алаев Л. Б., Южная Индия. Социально-экономическая история XIV—XVIII веков, М., 1964.
258. Александров Ю. Г., Политика Республики Индонезии в сельском хозяйстве, М., 1964.
259. Александров Ю. Г., О характере крестьянского движения в развивающихся странах Азии и Северной Африки,— «Народы Азии и Африки», М., 1966, № 2.
260. Арискин В. К., Продовольственная проблема в ОАР,— «Продовольственная проблема в странах Азии и Северной Африки», М., 1968.
261. Арисменди Р., К вопросу о роли национальной буржуазии в антиимпериалистической борьбе,— «Проблемы мира и социализма», Прага, 1959, № 5.
262. Баранов И. Л., «Кастовый бунт» в Рамнаде,— «Касты в Индии», М., 1965.
263. Барг М. А., Учение об общественно-экономических формациях и конкретный анализ исторического процесса,— «Очерки методологии познания социальных явлений», М., 1970.
- 263a. Барышникова О. Г., Сельское хозяйство Филиппин (генезис и развитие капитализма), М., 1972.
264. Брегель Э., Об абсолютной ренте в условиях современного капитализма,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1967, № 7.
265. Виноградов Е. А., Вопросы земельной ренты в кооперативах низшего типа Китайской Народной Республики, М., 1963 (автореф. канд. дисс.).
266. Гордон Л. Р., Аграрные отношения в Северо-Западной пограничной провинции (1914—1947 гг.), М., 1953.
267. Гурвич Р. П., Индия. Продовольствие — возможности и перспективы, М., 1970.
268. Гуревич А. Я., Проблемы генезиса феодализма в Западной Европе, М., 1970.
269. Егоров И. И., Финансирование планов экономического развития Индии, М., 1967.
270. Егоров И. И., Обложение сельскохозяйственных доходов в совре-

- менной Индии,— «Современные проблемы экономики стран Южной Азии», М., 1968.
271. «Еще раз об абсолютной ренте (обзор неопубликованных материалов)»,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1968, № 11, 12.
272. Жабреев А. Ф., Аграрные отношения в современной Бирме, М., 1971.
273. Загайтов И., Абсолютная рента и закон роста ренты,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1966, № 5.
274. Казакевич И. С., Аграрный вопрос в Южной Корее, М., 1964.
275. «Классовая борьба в современной индийской деревне (1947—1965)», М., 1969 [Г. Г. Котовский, А. М. Мельников, Н. И. Семенова].
276. «Классы и классовая борьба в развивающихся странах», т. I. Классовая структура, М., 1967 [К. М. Варенцов, М. В. Данилевич, М. А. Максимов, Г. И. Мирский, Т. С. Покатаева, Н. А. Савельев].
277. Клеер Е., Анализ общественно-экономических структур стран третьего мира, М., 1968.
278. Клишко Г. Н., Аграрные проблемы независимой Бирмы, М., 1964.
279. Колонтаев А. П., Разложение сельского ремесла и возникновение новых отраслей мелкой промышленности в Индии, М., 1968.
280. Комаров Э. Н., Бенгальская деревня и крестьянское хозяйство во второй половине XVIII в.,— «Ученые записки Института востоковедения», т. XVIII, М., 1957.
281. Котовский Г. Г., Социально-экономическое содержание проблемы «неприкасаемых»,— «Ученые записки Института востоковедения», т. V, М., 1953.
282. Котовский Г. Г., Аренда и арендные отношения в Тамилнаде (Южная Индия) в 1917—1939 гг.,— «Ученые записки Института востоковедения», т. XII, М., 1955.
283. Котовский Г. Г., К вопросу о роли ростовщического капитала в обезземелении крестьянства в Индии (на примере Мадрасской провинции),— «Краткие сообщения Института востоковедения», № 10, М., 1953.
284. Котовский Г. Г., Аграрные реформы в Индии, М., 1959.
285. Котовский Г. Г., Введение: Некоторые аспекты проблемы каст,— «Касты в Индии», М., 1965.
286. Крылов В. В., О социально-экономической природе наемного труда в городах афро-азиатских стран,— «Средние (городские) слои в развивающихся странах Азии и Африки», ч. 2, М., 1972.
287. Крылов В. В., Основные тенденции развития аграрных отношений в Тропической Африке,— «Народы Азии и Африки», М., 1965, № 4.
288. Кузьмин С. А., Аграрные отношения в Синде (вторая половина XIX века), М., 1959.
289. Левковский А. И., Особенности развития капитализма в Индии, М., 1963.
290. Левковский А. И., От редактора,— в кн.: В. Г. Растянников, М. А. Максимов, Развитие капитализма в сельском хозяйстве современной Индии, М., 1965.
291. Левковский А. И., Третий мир в современном мире, М., 1970.
292. Лисовский Ю., Мартынов В., И разорение, и эволюция, и трансформация,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1968, № 6.
293. Лукин Л., Натуральное хозяйство в развивающихся странах,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1967, № 10.
294. Любошиц Л. И., Вопросы марксистско-ленинской теории аграрных кризисов, М., 1949.
295. Любошиц Л., Источник меняется, абсолютная рента остается,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1966, № 6.
296. Маев О., Монополии, банки и политика,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1969, № 11.

297. Макарова С. М., Бирма: развитие капитализма в промышленности, М., 1968.
298. Максимов М. А., Формирование и условия эксплуатации индийского сельскохозяйственного пролетариата (1914—1947), М., 1955 (канд. дисс.).
299. То же (автореф. канд. дисс.).
300. Максимов М. А., Социально-экономические последствия аграрных реформ в несоциалистических странах Юго-Восточной Азии,— «Аграрный вопрос и национально-освободительное движение. Материалы обмена мнениями марксистов-аграрников, состоявшегося в июле — сентябре 1960 г. в Гаване и Бухаресте», М., 1963.
301. Максимов М., Масленников А., Пути решения аграрного вопроса в Индии,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1961, № 12.
302. Максимов М. А., Растянников В. Г., Некоторые особенности формирования и эксплуатации сельскохозяйственного пролетариата в колониальной Индии,— «Советское востоковедение», М., 1956, № 6.
303. Маляров О. В., Концентрация капитала и производства в Индии (проблема роста монополий), М., 1968.
304. Маляров О. В., Экономическая основа управляющих агентств в Индии,— «Современные проблемы экономики стран Южной Азии», М., 1968.
- 304а. Мартынов В. А., Сельское хозяйство США и его проблемы (научно-техническая революция и аграрные отношения), М., 1971.
305. Мартынов В., Земельная рента и цена земли,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1969, № 5.
306. Масленников А. А., Индия,— «Аграрные реформы в странах Востока», М., 1961.
307. Масленников А. А., Аграрные реформы в Индии и их социально-экономические последствия, М., 1962 (канд. дисс.).
308. Маслов Ю. Н., Плантационное хозяйство Цейлона, М., 1968.
309. Медовой А. И., Ростовщический капитал в сельском хозяйстве Индии, М., 1961.
310. Мельман С. М., Иностраный частный капитал в экономике современной Индии, М., 1968.
311. Миронова Е. И., Рынок продовольственного зерна в современной Индии, М., 1972.
312. Моисеев П. П., Аграрные отношения в современной Турции, М., 1960.
313. Моисеев П. П., Продовольственная проблема в Турции,— «Продовольственная проблема в странах Азии и Северной Африки», М., 1968.
314. Моисеев П. П., Аграрный строй современной Турции, М., 1970.
315. Надель С., Изменения в социальной структуре современной капиталистической деревни,— «Мировая экономика и международные отношения», М., 1967, № 1.
316. «Научная жизнь. Аграрно-крестьянский вопрос в развивающихся странах Азии и Африки на современном этапе»,— «Народы Азии и Африки», М., 1964, № 5.
317. Непомнин О. Е., Генезис капитализма в сельском хозяйстве Китая, М., 1966.
318. «Общее и особенное в историческом развитии стран Востока. Материалы дискуссии об общественных формациях на Востоке», М., 1966.
319. Орлеанская Л. К., Сельскохозяйственная кооперация в независимой Индии, М., 1969.
320. Павлов В. И., Формирование индийской буржуазии, М., 1958.
321. Павлов В. И., О соединении земледелия и сельского ремесла в Индии в XIX веке,— «Народы Азии и Африки», М., 1966, № 4.
322. Павлов В. И., Генезис капитализма и образование многоукладной

- структуры в промышленном производстве Индии (конец XVIII — начало XX в.), М., 1969 (докт. дисс.).
323. Патель С. Дж., Сельскохозяйственные рабочие в Индии и Пакистане, М., 1955.
324. «Переход от феодализма к капитализму в России. Материалы всеобщей дискуссии», М., 1969.
325. Попов В. А., Развитие капитализма в сельском хозяйстве Японии, М., 1970.
326. «Проблемы экономического и социального развития независимой Индии», М., 1967 [А. Л. Баталов, Л. А. Гордон, Р. П. Гурвич, Г. Г. Котовский, С. М. Мельман, В. Г. Растянников, Л. И. Рейснер, Г. К. Широков].
327. «Развитие промышленности независимой Индии», М., 1964 [А. Л. Баталов, Р. Н. Долныкова, Л. И. Рейснер, Г. К. Широков].
328. Рамзи А., Левковский А., Мелкобуржуазные массы в революционных движениях «третьего мира», — «Проблемы мира и социализма», Прага, 1966, № 1.
329. Растянников В. Г., Наемный труд в сельском хозяйстве Пенджаба, — «Ученые записки Института востоковедения», т. XVIII, М., 1957.
330. Растянников В. Г., О характере товарности зернового хозяйства в Пенджабе, — «Краткие сообщения Института востоковедения», № 23, М., 1957.
331. Растянников В. Г., Об эволюции издольной аренды в Индии, М., 1960 («XXV Международный конгресс востоковедов. Доклады делегации СССР»).
332. Растянников В. Г., Максимов М. А., Развитие капитализма в сельском хозяйстве современной Индии, М., 1965.
333. Растянников В. Г., Развивающиеся страны: продовольствие и политика, М., 1968.
334. Рейснер Л. И., Иностраный и национальный капитал в фабричной промышленности Соединенных провинций (1918—1947 гг.), М., 1958 (канд. дисс.).
335. Рейснер Л. И., Широков Г. К., Современная индийская буржуазия, М., 1966.
336. Рымалов В. В., Распад колониальной системы капитализма и мировое капиталистическое хозяйство, М., 1966.
- 336а. «Сельскохозяйственные рабочие в странах Азии и Африки», М., 1969.
337. Семенов Ю. И., Проблема социально-экономического строя древнего Востока, — «Народы Азии и Африки», М., 1965, № 4.
338. Семенов Ю. И., Об одной из ранних нерабовладельческих форм эксплуатации, — «Разложение родового строя и формирование классового общества», М., 1968.
- 338а. Сидоров М. А., О двух путях решения аграрного вопроса в современной Индии, — «Социально-экономические последствия аграрных реформ и социальная структура деревни в развивающихся странах Азии и Африки», М., 1966.
339. Гарновский К. Н., Особенности капиталистической эволюции помещичьего и крестьянского хозяйства в России, — «Тезисы докладов и сообщений XIII сессии межреспубликанского симпозиума по аграрной истории Восточной Европы (Вильнюс — Каунас, сентябрь 1971 г.)», М., 1971.
340. Горнер Д., Аграрный строй Индии (итоги реформ и оценка перспектив), М., 1959.
341. Тягуненко В. Л., Проблемы современных национально-освободительных революций, М., 1966.
342. Ульяновский Р., К вопросу о развитии помещичьего капитализма и об аграрной программе контрреволюции, — «Империализм, национал-реформизм и аграрная революция в Индии», М., 1934.

343. Ульяновский Р. А., Реформа аграрного строя, — «Экономика современной Индии», М., 1960.
344. Ульяновский Р. А., Аграрные реформы в странах Ближнего и Среднего Востока, Индии и Юго-Восточной Азии, — «Аграрный вопрос и национально-освободительное движение. Материалы обмена мнениями марксистов-аграрников, состоявшегося в июле — сентябре 1960 г. в Гаване и Бухаресте», М., 1963.
- 344а. Ульяновский Р. А., Социализм и освободившиеся страны, М., 1972.
345. Цимбалов Г. С., Английские монополии в производстве натурального каучука в Юго-Восточной Азии, М., 1965 (автореф. канд. дисс.).
346. Чешков М. А., Особенности формирования вьетнамской буржуазии, М., 1968.
347. Чешков М., «Элита» и класс в развивающихся странах, — «Мировая экономика и международные отношения», М., 1970, № 1.
348. Чичеров А. И., Экономическое развитие Индии перед английским завоеванием, М., 1965.
349. Широков Г. К., Экономическое развитие чайных плантаций в Индии, М., 1959.
350. Шмелев Г., Современный капитализм и абсолютная рента, — «Мировая экономика и международные отношения», М., 1966, № 1.
351. Шмелев Н. П., Проблемы экономического роста развивающихся стран, М., 1970.
352. Эльянов А. Я., На пути в XX век. Развивающиеся страны: производство и рынок, М., 1970.
- 352а. Bose S. R., Trend of Real Income of the Rural Poor in East Pakistan, — «The Pakistan Development Review», Karachi, 1968, vol. VIII, № 3.
353. Bose S. R., Clark E. H., Some Basic Considerations on Agricultural Mechanization in West Pakistan, — «The Pakistan Development Review», Karachi, 1969, vol. IX, № 3.
354. Brown L. R., Seeds of Change, The Green Revolution and Development in the 1970's, New York, 1970.
355. Clark C. and Haswell M., The Economics of Subsistence Agriculture, London, 1954.
356. Dantwala M. L., Land Reforms in India, — «International Labour Review», ILO, Geneva, vol. LXVI, November — December 1952.
357. Dantwala M. L., Land Reform in India, — «The Eastern Economist. Annual Number 1957», New Delhi, January 1958.
358. «Economic Research Academy. Prices, Taxation and Agriculture», Karachi, [1969].
359. «Economic Research Project. Economic Paper № 5. Burmese Agriculture 1924—1941», Rangoon, 1959.
360. «Food and Congress. Letter from South», — «The Economic Weekly. Special Number», Bombay, July 1964.
361. Gadgil D. R., Gramdan — Implications and Possibilities, — «The Indian Journal of Agricultural Economics», Bombay, 1957, vol. XII, № 4.
362. Gadgil D. R., Socio-economic Factors Underlying Pattern of Leadership, — «Co-operative Leadership in South-East Asia», Bombay, etc., 1964.
363. Gupta S. C., India's Agrarian Structure. A Study of Evolution, New Delhi, 1966.
364. Gutierrez J., Rice Marketing in the Philippines, — «Economic Research Journal», Manila, 1965, vol. XII, № 3.
365. Haq Mahbubul, Deficit Financing in Pakistan 1950—60, Karachi, 1961.
- 365а. «Inter-District and Inter-State Income Differentials — 1955—56», National Council of Applied Economic Research, New Delhi, 1963.
366. Jain T., Tenant Cultivation in the Punjab, — «The Eastern Economist», New Delhi, I.XII.1944.

367. Jakhade V. M., Presidential Address («Twenty-Ninth All-India Agricultural Economics Conference 1969»), Bombay, 1969.
368. Jakhade V. M., Subsistence Sector in Indian Agriculture,— «Reserve Bank of India Bulletin», Bombay, 1963, № 9.
369. Mukerjee Radhakamal, Land Problems of India, London, 1933.
370. Myrdal G., Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations, vol. II, New York, 1968.
371. Narain Dharm, Distribution of the Marketed Surplus of Agricultural Produce by Size-level of Holding in India 1950—51, Bombay, etc., 1961.
372. Parthasarathy G., Raju K. S., Andhra Pradesh (Andhra Area) Tenancy (Amendment) Act, 1970. A Critical Review,— «Economic and Political Weekly», Bombay, 1971, vol. VI, № 13.
373. Patel Surendra J., Essays on Economic Transition, Bombay, etc., 1965.
374. Perseval L., La question agraire en France,— «Economie et politique», Paris, 1966, № 139.
375. Raj K. N., Employment Aspects of Planning in Underdeveloped Economies, National Bank of Egypt, Cairo, 1957.
376. Raj K. N., Indian Economic Growth. Performance and Prospects, New Delhi, etc., 1965.
377. Raj K. N., Outlook in Indian Agriculture,— «Current Events», [Delhi], November 1960.
378. Raj K. N., Some Features of Economic Growth of the Last Decade in India,— «The Economic Weekly. Twelfth Annual Number», Bombay, February 1961.
379. Rao C. H. Hanumantha, Taxation of Agricultural Land in Andhra Pradesh, Bombay, etc., 1966.
380. Rao V. K. P. V., Foreword,— Dharm Narain, Distribution of the Marketed Surplus of Agricultural Produce by Size-level of Holding in India 1950—51, Bombay, etc., 1961.
381. Sayana V. V., Sharing and Fixed Tenancy System, Madras, 1949.
382. Snodgrass D. R., Ceylon: An Export Economy in Transition, Homewood, Illinois, 1966.
383. Srinivas M. N., The Indian Road to Equality,— «The Economic Weekly. Special Number», Bombay, June 1960.
- 383a. «Subsistence Agriculture and Economic Development», Chicago, 1969.
384. Thorner Daniel and Alice, Land and Labour in India, Bombay, etc., 1962.
385. Wood E., Rural Tycoons. A Note on the Greater U-sector,— «The Economic Weekly. Twelfth Annual Number», Bombay, February 1961.

#### V. Материалы зарубежной периодической печати

386. «Agricultural Situation in India», New Delhi.
387. «AICC Economic Review», New Delhi.
388. «Amrita Bazar Patrika», Calcutta.
- 388a. «Eastern Economist», New Delhi.
389. «The Economic Times», Bombay and New Delhi.
390. «The Economic Weekly», Bombay.
391. «Economic and Political Weekly», Bombay.
392. «Financial Express», Calcutta.
393. «The Hindustan Times», New Delhi.
394. «Indian Express», Delhi.
395. «Indian Journal of Agricultural Economics», Bombay.
396. «Karachi Commerce», Karachi.
- 396a. «Link», Delhi.
397. «Mainstream», New Delhi.

398. «Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics», FAO, Rome.
399. «The National Herald», Patna.
400. «New Age» [Monthly], New Delhi.
401. «New Age» [Weekly], New Delhi.
402. «Patriot», New Delhi.
403. «Reserve Bank of India Bulletin», Bombay.
404. «Socialist Congressman», New Delhi.
405. «The Statesman», New Delhi and Calcutta.
406. «Sunday Standard», Delhi.
407. «The Times of India», Bombay.
408. «Yojana», New Delhi.



## ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

	Стр.
1. Структура текущих затрат на воспроизводство в растениеводстве в различных районах Индии . . . . .	17
2. Текущие затраты на воспроизводство, покрытые из внешних источников, в стоимости валового продукта сельского хозяйства . . . . .	18
3. Структура текущих затрат материальных средств на воспроизводство в сельском хозяйстве Индии . . . . .	19
4. Использование усовершенствованных орудий и машин в сельском хозяйстве Индии, 1945—1966 гг. . . . .	25
5. Использование усовершенствованных орудий и машин в крупных (по землепользованию) сельскохозяйственных хозяйствах Индии, 1953/54—1960/61 гг. . . . .	26
6. Купленный на рынке скот в деревнях Восточной Индии . . . . .	35
7. Покупка и продажа скота в некоторых районах торгового скотоводства Индии, 1951/52 г. . . . .	39
8. Покупка скота в различных группах сельскохозяйственных хозяйств Индии, 1961/62 г. . . . .	40
9. Концентрация стоимости купленного скота по различным группам сельскохозяйственных хозяйств Индии, 1951/52—1961/62 гг. . . . .	43
10. Использование рабочего скота производителей, обеспеченных скотом, на сельскохозяйственных работах в чужих хозяйствах . . . . .	45
11. Денежные расходы в общих затратах на содержание и амортизацию рабочего скота в сельскохозяйственных хозяйствах различных районов Индии . . . . .	46
12. Денежные расходы на семенной фонд и удобрения по группам сельскохозяйственных хозяйств в различных районах Индии . . . . .	50
13. Выход продукции растениеводства с акра хозяйственной площади за год в Пенджабе и Уттар Прадеше, 1954/55—1956/57 гг. . . . .	54
14. Структура личного потребления сельскохозяйственных хозяйств в различных районах Индии и Пакистана . . . . .	59
15. Денежные расходы в фонде личного потребления сельскохозяйственных хозяйств в различных штатах Индии . . . . .	61
16. Денежные расходы в фонде личного потребления по группам сельскохозяйственных хозяйств в различных районах Индии . . . . .	64
17. Потребление и накопление в различных группах сельскохозяйственных хозяйств в штате Уттар Прадеш, 1954/55 г. . . . .	71

18. Среднегодовое производство и распределение очищенного риса в Бирме, 1921—1940 гг. . . . .	74
19. Личное потребление крестьянских семей в Пенджабе . . . . .	76
20. Удельный вес натуральной заработной платы, выплачиваемой различными группами хозяйств, в двух штатах Индии . . . . .	85
21. Денежные расходы в текущих затратах на воспроизводство в сельскохозяйственных хозяйствах в различных районах Индии . . . . .	99—100
22. Товарный продукт растениеводства в Индии, 1964/65 г. . . . .	111
23. Движение продукта растениеводства в Индии, 1964/65 г. . . . .	114
24. Денежные доходы и расходы сельскохозяйственных хозяйств в России конца XIX в., Индии 1961/62 г. и Японии 1966 г. . . . .	122
25. Валовой и товарный сельскохозяйственный продукт в различных группах сельскохозяйственных хозяйств в Индии, 1961/62 г. . . . .	128
26. Рост площади, сданной в аренду, в Пенджабе . . . . .	150
27. Средние ставки арендной платы в некоторых районах Индии . . . . .	167
28. Изменение позиций заимодавцев, кредитующих «сбережения» в сельском хозяйстве Индии . . . . .	172
29. Изменение позиций двух основных групп ростовщиков в сфере сельского кредитования в Индии . . . . .	172
30. Сельскохозяйственные доходы и использование чужого труда по группам сельскохозяйственных хозяйств в Индии . . . . .	184—186
31. Масштабы купли-продажи рабочей силы в сельскохозяйственных хозяйствах двух округов Махараштры, 1954/55—1956/57 гг. . . . .	192
32. Потребительские и накапливающие хозяйства в некоторых районах Индии . . . . .	199
33. Концентрация чужого труда в накапливающих и потребительских хозяйствах в различных районах Индии, 1954/55—1959/60 гг. . . . .	203
34. Концентрация активов по сельской задолженности в Индии на 30 июня 1962 г. . . . .	224
35. Мелкие и мельчайшие хозяйства «земледельцев», имевшие активы по сельской задолженности, в отдельных районах Индии, 1956/57—1957/58 гг. . . . .	228
36. Изменение структуры источников деревенского кредита в Индии за 1951/52—1961/62 гг. . . . .	253
37. Распределение кооперативного кредита между различными группами деревенских дворов в Индии, 1961/62 г. . . . .	256
38. Ростовщики и торговцы в первичных кредитных кооперативах Индии . . . . .	258
39. Депозиты в первичных кредитных кооперативах Индии . . . . .	261
40. Уровень развития деревенской кредитной кооперации в различных штатах Индии . . . . .	273
41. Соотношения затрат труда в различных группах хозяйств в Центральной Анатолии (Турция), 50-е годы . . . . .	286
42. Производительность труда в различных группах сельскохозяйственных хозяйств в трех районах Индии . . . . .	287
43. Арендная земля в хозяйствах верхних групп сельскохозяйственных производителей в Индии, 1956/57—1959/60 гг. . . . .	297—298
44. Условия ведения капиталистического хозяйства на арендован-	

дой земле при низком органическом строении функционирующего капитала в Пенджабе (Индия) . . . . .	302
45. Изменения в позициях и структуре арендной системы в сельском хозяйстве США, 1910—1959 гг. . . . .	308
46. Ипотечная задолженность в сельском хозяйстве США . . . . .	310
47. Задолженность верхних групп земледельческих хозяйств Индии и роль заемного капитала в формировании их производственных фондов, 1956/57 и 1961/62 гг. . . . .	314—315
48. Использование «дешевого» кредита различными группами земледельческих хозяйств Индии, 1961/62 г. . . . .	319
49. Целевое распределение заемных средств в различных группах земледельческих хозяйств Индии, 1961/62 г. . . . .	320
50. Уровень сельскохозяйственного развития различных штатов Индии по основным показателям экономического благосостояния различных групп земледельческих хозяйств, 1961/62 г. . . . .	344—345
51. Удельный вес богатых дворов в общем числе деревенских дворов по штатам Индии, 1961/62 г. . . . .	357
52. Структура капитала и прибыль в капиталистических секторах сельского хозяйства и высокоорганизованной промышленности Индии . . . . .	365
53. Норма прибыли на капиталы различного органического строения при двух вариантах норм ренты . . . . .	374
54. Распадение цены продукта, произведенного на акре земли, в относительно крупных хозяйствах округа Лудхиана (цены 1966 г.) . . . . .	394

**Виктор Георгиевич Растянный**

**АГРАРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В МНОГОУКЛАДНОМ ОБЩЕСТВЕ  
(Опыт независимой Индии)**

*Утверждено к печати  
Институтом востоковедения  
Академии наук СССР*

Редактор *А. Г. Лиознов*  
Младший редактор *Н. И. Иванова*  
Художник *Э. Л. Эрман*  
Художественный редактор *И. Р. Бескин*  
Технический редактор *М. В. Погоскина*  
Корректоры *К. Н. Драгунова*  
и *Р. Ш. Чемерис*

---

Сдано в набор 31/VIII 1972 г. Подписано к печати 9/I 1973 г. А-06521  
Формат 60 × 90<sup>1/16</sup>. Бумага № 1. Печ. л. 28,0. Уч.-изд. л. 30,68  
Тираж 1500 экз. Изд. № 3057. Зак. № 979. Цена 2 р. 10 к.

---

Главная редакция восточной литературы издательства «Наука»  
Москва, Центр, Армянский пер., 2  
3-я типография издательства «Наука». Москва К-45, Б. Кисельный пер., 4

