Friedrich Naumann
STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT

РОО ЛИБЕРАЛЬНАЯ МИССИЯ

Бизнес и Мысль

Karl-Heinz PAQUÉ

DIE BILANZ

Eine wirtschaftliche Analyse der Deutschen Einheit

HANSER

Карл-Хайнц ПАКЕ

БАЛАНС

Экономический анализ проекта «Немецкое единство»

·МЫСЛЬ·
Москва

УДК 338(430)
ББК 65.9(4Ген)
П13

Friedrich Naumann STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT

Книга издана при поддержке
Фонда Фридриха Науманна за свободу (Германия)

РОО ЛИБЕРАЛЬНАЯ МИССИЯ

Бизнес и Мысль

Перевод с немецкого: Игорь Шматов

Паке, Карл-Хайнц

П13 **Баланс : экономический анализ проекта «Немецкое единство»** / К.-Х. Паке ; пер. с нем. И. П. Шматова. — Москва : Мысль, 2018. — 327 с.

ISBN 978-5-244-01193-7

Автор анализирует промежуточные итоги проекта объединения Запада и Востока Германии, уделяя основное внимание его экономической стороне. Многие разочарованы достигнутыми результатами, а на Востоке страны зреет чувство обиды. Бюджетные средства продолжают перетекать с Запада на Восток, а люди продолжают переезжать с Востока на Запад, и до сих пор экономика Востока заметно отстает от экономики Запада. Действительно ли в программе возрождения Востока страны были совершены ужасные ошибки?

Автор пишет, что достигнутое не должно разочаровывать, просто поставленная задача оказалась экстремально сложной, а ожидания начала 1990-х годов — завышенными. Сорок лет социализма и изоляции от мирового рынка оставили глубокие следы в структуре экономики и для восстановления инновационного потенциала требуется время.

УДК 338(430)
ББК 65.9(4Ген)

ISBN 978-5-244-01193-7

© Мысль, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию 6
Предисловие 8

1. Тяжелое наследие 11
1.1. Великое заблуждение 11
1.2. Притягательная сила Запада 26
1.3. Национальная задача 30

2. Быстрый старт 35
2.1. Валютный союз 35
2.2. Попечительский приватизационный совет 54
2.3. Вопросы собственности 82

3. Ускоренное развитие 99
3.1. Стимулирование экономики 99
3.2. Строительный бум и внутренний рынок 111
3.3. Социальное государство начинает действовать 122

4. Новое начало в промышленности 135
4.1. Рыночная экономика без мотора 135
4.2. Заводы без профсоюзов 156
4.3. Региональные полюсы роста 176

5. Сколько стоит проект «Немецкое единство»? 197
5.1. Возрождение Востока: издержки и достижения 197
5.2. Тотальный ущерб, нанесенный социализмом 224
5.3. Задачи на будущее 248

Благодарности 275
Комментарии 277
Глоссарий 301
Статистические справочники 309
Литература 310
Указатель 317

Предисловие к русскому изданию

Немецкое издание этой книги было опубликовано в 2009 году, то есть девять лет тому назад. Для русского читателя я не изменил в нем ни слова — по следующим трем причинам. Во-первых, я в принципе не считаю правильным, когда задним числом корректируют однажды сказанное. Одна из заповедей честности гласит: раз сказанное уже само по себе стало реальностью, и так это должно остаться. Во-вторых, настоящая книга в первую очередь является, и на это намекает ее название, балансом экономической части немецкого воссоединения и последовавшего за ним «возрождения Востока», то есть уже давно завершившегося процесса. Так что добавить к этому больше нечего. Наконец, в-третьих, в моей оценке событий того времени действительно изменилось совсем немого.

Но если спросить, к чему относится это «совсем немного», то ответ будет: Берлин. Читатель книги обратит внимание на то, что я придаю важное значение динамике крупных городских агломераций как фактору восстановления экономической мощи, причем повсеместно, в том числе, в Средней и Восточной Германии. Этой теме посвящен целый раздел книги. Он озаглавлен «Региональные полюсы роста». В нем в параграфе 4.3 я сожалею об относительно слабом экономическом развитии воссоединенного Берлина после 1990 года, сравнивая его не совсем лицеприятным образом с более ранней динамикой «Большого Мюнхена», благодаря которой в течение нескольких десятилетий после Второй мировой войны произошел экономический взлет когда-то аграрной Баварии. Посвященная Берлину небольшая текстовая врезка в параграфе 4.3 даже была любовно-иронически озаглавлена мною «Радующие взгляд фасады, безрадостная экономика».

За прошедшие годы ситуация радикально изменилась. Это можно также показать статистически, что я и сделал спустя некоторое время, — впервые в одной из публикаций 2013 года[1]. Вот уже на протяжении нескольких лет Берлин переживает экономический бум. Среди всех федеральных земель город-государство Берлин демонстрирует наибольшие темпы роста — прежде всего за счет того самого плодотворного взаимодействия науки и культуры предпринимательства, результатами

---

[1] См.: Karl-Heinz Paqué, Gewachsen, aber gefährdet. Eine wirtschaftliche Zwischenbilanz der Deutschen Einheit für Mitteldeutschland und Thüringen, anno 2013. Thüringer Memos, Ausgabe 02. Erfurt 2013.

которого можно восхищаться в Калифорнии и Массачусетсе, и, к сожалению, лишь в очень немногих районах в Германии. Берлин действительно стал главным немецким городом не только в политическом отношении, но и как центр экономических стартапов, преимущественно в сфере информационных технологий. В этом заключается огромный шанс Востока Германии постепенно сравняться по уровню жизни с Западом страны — на основе новых инициатив и творческих достижений. Как бы то ни было, Берлин с большим отрывом является самым крупным восточногерманским городом; с запада и с юга он окружен небольшими городскими агломерациями, традиционно тесно связанными с Берлином экономически: Магдебург, Галле-на-Заале, Лейпциг и Дрезден расположены в радиусе от 150 до 200 километров от федеральной столицы. Эти города, в свою очередь, являются небольшими сцепленными между собой полюсами роста, благотворное влияние на развитие которых оказывают примыкающие к ним сельские территории.

Стремительный взлет Берлина — это на самом деле новый фактор. Он вселяет оптимизм на то, что некоторые задачи, которые еще предстоит решить, возможно, удастся решить даже лучше и легче, чем я ожидал в далеком 2009 году. Однако для этого необходимы две предпосылки: во-первых, Берлин должен постараться превратить первоначально возникшую сильную динамику в устойчивую экспансию. К сожалению, берлинское земельное правительство в этом отношении сильно не дорабатывает. Бросая взгляд на новый центральный берлинский аэропорт, все еще не введенный в эксплуатацию, так и хочется с некоторой долей цинизма воскликнуть: «Берлин в политике делает все, чтобы помешать своему росту, но это ему не удастся». Или все-таки удастся? Если городское управление будет и впредь оставаться столь же провинциальным, что и до сих пор, то тогда возможно все, в том числе возврат в старые недобрые времена. Во-вторых, мир в целом, разумеется, не стоит на месте: другие регионы в Германии, Европе и не только составляют Средней и Восточной Германии жесткую конкуренцию, когда речь идет о борьбе за размещение новых производственных мощностей. И это в условиях увеличивающейся нехватки квалифицированной рабочей силы и возрастающего значения такого фактора, как инновационная среда, которая на Востоке пока еще в среднем отстает в своем развитии.

Другими словами, существуют серьезные вызовы, будущее не предопределено. Тем не менее многого уже удалось добиться, хотя, вероятно, меньше того, на что надеялись иные наблюдатели в 1990 году, охваченные оптимистической эйфорией, но, возможно, даже больше того, на что можно было рассчитывать с позиции скептического реализма.

Магдебург, март 2018 г.
Карл-Хайнц Паке

Предисловие

VII* Темой этой книги является большой национальный проект «Немецкое единство». При этом основное внимание уделено его экономической стороне, так называемому возрождению Востока страны. Именно по этому вопросу расходятся мнения, именно он вызывает наибольшие споры, когда речь заходит о том, чтобы оценить достигнутое.

Спустя два десятилетия после падения Берлинской стены во многих местах в Германии о возрождении Востока все еще продолжают говорить с чувством нескрываемой обиды и разочарования. Ведь таким его никто себе не представлял. До сих пор бюджетные средства продолжают перетекать с Запада на Восток, до сих пор люди продолжают переезжать с Востока на Запад, и до сих пор экономика Востока продолжает плестись в хвосте у экономики Запада. Вот лишь некоторые из тех резких сравнений, которые отражают всю глубину настроений тяжелой безысходности, сформировавшихся за последние годы: проект «Немецкое единство» как немыслимая катастрофа, Восточная Германия как «немецкая» Южная Италия, только что без мафии, как черная дыра, поглощающая государственные дотации, как «кладбище» миллиардных вложений. Общий вывод: мы, немцы, видимо, совершили ужасные ошибки, возрождая Восток страны, иначе бы всего этого не случилось.

Эта книга приходит к другим выводам: достигнутое не должно разочаровывать, просто поставленная задача оказалась экстремально сложной. Она заключалась в том, чтобы удержать большую часть шестнадцатимиллионного населения Восточной Германии от того, чтобы отправиться на поиски счастья к своим ближайшим соседям в благополучные западные земли. Политика должна была предотвратить массовую миграцию, сформулировав быстро реализуемые и убедительные цели, которые вселили бы в людей надежду на лучшее будущее, не возводя при этом новых стен, отгораживающих их от только что обретенной свободы. Возможно, это была одна из наиболее трудных и дорогостоящих задач, когда-либо поставленных судьбой, тем более в эпоху глобализации. И с этой задачей немцы в основном справились.

VIII Правда, достигнутые результаты следует признать успешными только частично, особенно если соизмерять их с чрезмерными ожиданиями начала 1990-х годов. Данное обстоятельство, однако, связано

---

* На полях под чертой указано начало страницы по немецкому оригиналу. См. указатель.

не с болезненными просчетами в политике, а с общеэкономическим ущербом, которым обернулась изоляция Восточной Германии, как и других стран Центральной Европы, на протяжении четырех десятилетий от мирового рынка. Размер этого ущерба недооценен и сегодня. Его определение является одной из целей настоящей книги. Прежде всего речь при этом идет о разрушении промышленного инновационного потенциала. Его восстановление еще долгое время будет оставаться важной политической задачей — в Германии и в Европе в целом.

В политическом отношении предлагаемая книга направлена против новой легенды «об ударе ножом в спину». Ее суть: политикам в свое время нужно было всего лишь сделать все по-другому и лучше, и тогда сегодня мы имели бы сильную восточногерманскую экономику, и все проблемы немецкого единства уже давно были бы успешно решены. Легенда получила широкое распространение — как в буржуазных, так и в социалистических кругах, хотя аргументы в ее обоснование приводятся совершенно разные. В настоящей книге предпринята попытка разоблачить этот миф, рассмотрев его непредвзято, но и не избегая при этом провоцирующей прямоты собственных суждений.

Чтение экономической литературы может оказаться утомительным занятием: в ней слишком много абстрактных выводов и цифр и слишком мало конкретных персонажей и людских судеб. Имея это в виду, автор считал себя обязанным сделать все возможное, чтобы изложение вопросов «немецкого единства» и «возрождения Востока» не заставляло читателя скучать. Пять глав, из которых состоит книга, являются, на что я, во всяком случае, надеюсь, не сухим трактатом, а живой историей, хотя и рассказанной не историком, а экономистом. Научные пояснения отосланы мною в примечания в самом конце книги, если только они не имеют принципиального значения для понимания или интерпретации описываемых событий.

Изложение дополнено 15 текстовыми врезками, четко выделяющимися на фоне основного текста. Это одинаковые по объему двухстраничные материалы, в которых представлены отдельные предприятия и экономические отрасли, города и коммуны или просто специальные темы. На конкретных примерах они наглядно показывают успехи и шансы, а также трудности в процессе возрождения Востока Германии. Врезки распределены по всей книге. По своему содержанию это независимые от основного текста сюжеты, хотя и связанные с ним тематически.

Все врезки имеют свой индивидуальный характер — как языковой, так и содержательный. Каждая из них написана на основе личного опыта и собственных наблюдений автора. По этой же причине все они имеют одну географическую «привязку» — это земля Саксония-Анхальт, где я живу и работаю с 1996 г. и которую я хорошо узнал, не в послед-

нюю очередь за время моего участия в ее земельной политике с 2002 по 2008 г. В этой федеральной земле можно увидеть хороший срез всех тех проблем, причем в ярко выраженном виде, которые характерны для Восточной Германии в целом. То, что Северный Рейн-Вестфалия означает для Запада страны, Саксония-Анхальт означает для ее Востока. Поэтому она и в экономическом отношении являет собой особенно сложный случай. Тем самым Саксония-Анхальт выступает как своего рода показательный регион: в ней сполна представлены практически все вызовы, с которыми Восток Германии столкнулся в 1990 г. и с которыми он все еще продолжает сталкиваться.

Магдебург, июль 2009 г.
Карл-Хайнц Паке

1. Тяжелое наследие

1.1. Великое заблуждение

9 ноября 1989 г. рухнула Берлинская стена — событие, ознаменовавшее наступление быстрого конца раздела немецкой нации. Он просуществовал еще всего лишь несколько месяцев: экономически до учреждения экономического и валютного союза 1 июля 1990 г., политически — до немецкого объединения 3 октября того же года. Раздел продолжался четыре десятилетия, почти три из которых — после возведения Берлинской стены в 1961 г. — в условиях почти полной изоляции экономики ГДР от ориентированной на рынок Западной Германии.

Объединение страны вызвало к жизни горячие споры о том, какова же была производительность восточногерманской экономики по сравнению с западногерманской. Наука предоставила в этих целях свои подготовленные самым добросовестным образом оценочные данные, причем сопроводив их назидательными инструкциями по использованию. Эти последние, как обычно бывает, были проигнорированы. В результате вскоре повсеместно в качестве показателя уровня экономического развития стали использовать сравнительные данные производительности труда на Востоке и Западе страны. Согласно большинству этих данных соотношение производительности труда составляло от одного к трем до одного к двум. То есть это означало, что один восточногерманский рабочий производит в час примерно одну треть экономической стоимости, созданной его западногерманским коллегой[1]. Или половину. Примерно так звучал диагноз в год объединения. Это был наиважнейший разрыв между Востоком и Западом, который следовало преодолеть в первую очередь.

Представленные цифры в то время широко обсуждались в политических и общественных кругах, однако без их более основательного анализа. Они оказывали какое-то

2 удивительное психологическое воздействие, порождая, как часто бывает, когда речь идет о простых для понимания цифрах, своего рода иллюзию скорой реализуемости поставленных задач. Само слово «разрыв» сразу же ассоциировалось с неким точно измеряемым отставанием Востока от Запада, преодоление которого зависело только от того, насколько решительными будут принимаемые в этих целях меры. Вот все, что только и нужно для «немецкого единства». Говорили: да, отставание велико и стоящая задача, тем самым, весьма сложна, ведь, как бы там ни было, предстоит утроить или удвоить восточногерманскую производительность труда. Однако с помощью новейшей техники, на основе улучшенной профессиональной подготовки, добросовестного труда и высокой мотивации, которая есть у всех, ее как-нибудь удастся решить. Во всяком случае, в течение нескольких лет.

Так думали люди. И это было великое заблуждение, которое стало причиной горьких иллюзий. Вопрос о том, можно ли было их избежать, остается открытым. Вероятно, что нет. В наши дни политики и общественность жадно требуют показать им цифры. И если бы наука отказалась это сделать, такие цифры они получили бы из других рук, что имело бы еще худшие последствия. Хотя в случае с «немецким единством» эти последствия были и без того хуже некуда: миллионы восточногерманских рабочих и служащих спустя всего лишь несколько лет после объединения были вынуждены констатировать, что мир живет по совершенно другим законам, чем это казалось в 1990 г. Иллюзия быстрой реализуемости проекта скоро развеялась, посеяв настроения безысходности, которые и сегодня чувствуются среди части населения Востока страны.

Вернемся, однако, к исходной ситуации. Если и не один к трем или один к двум, то каково же в действительности было отставание производительности экономики Востока от экономики Запада в 1990 г.? Честный ответ таков: мы этого не знаем. Более того: мы даже не можем этого знать. Почему? Потому что четыре десятилетия существования Германии как разделенной нации привели к таким изменениям, результаты которых нельзя представить в виде измеряемых статистических величин.

Чтобы понять это по прошествии времени, следует взять в руки своего рода экономическую подзорную трубу и понаблюдать с помощью замедленной покадровой киносъемки за развитием Западной и Восточной Германии задолго до и после раздела страны на две части. При этом сначала нам придется отправиться в достаточно отдаленное прошлое, во вторую половину 20-х годов прошлого столетия, в так называемые «золотые двадцатые» Веймарской республики, когда у руля ее внешней политики стоял Густав Штреземан. Это был тот последний отрезок истории рейха, когда его Запад, будущая Федеративная республика, и его Восток, под которым мы здесь понимаем будущую ГДР, еще существовали в системе нормальных рыночных экономических отношений как две части одного единого национального экономического пространства. 3

Что мы видим через нашу подзорную трубу? Мы видим на Западе и на Востоке две части экономики, которые теснейшим образом связаны между собой. Это две части страны, сходные по своему экономическому потенциалу и по уровню жизни населения. На территории обеих находятся сильно развитые индустриальные районы, промышленные центры которых успешно участвуют в международной конкурентной борьбе, такие, как, например, Рейнско-Рурский и Рейнско-Майнский регионы на Западе и саксонско-среднегерманское экономическое пространство на Востоке. В обеих частях имеются также сельскохозяйственные районы с гораздо более скромными экономическими достижениями, в частности Восточная Фрисландия, Айфель и южная Бавария на Западе и Альтмарк, Мекленбург и Лаузиц на Востоке. В среднем Запад слегка опережает Восток, точнее сказать, Северо-Запад, т.е. прежде всего это территория современного Северного Рейн-Вестфалия, поскольку экономика значительной части Юго-Запада и Баварии имеет преимущественно аграрную направленность. Однако в целом разница экономических потенциалов и в уровне жизни невелика. Важно также то, что эта разница является результатом исторического развития экономических структур в условиях рыночного хозяйства. Она имеет такой же характер, как и сегодняшние различия между Германией и Австрией. Или между Гессеном

и Рейнланд-Пфальцем. Это совершенно нормальная ситуация, которая не вызывает никакого беспокойства. Она, если хотите, имеет «естественный» характер.

4 Естественное различие межу восточной и западной частями Германии переживет потрясения 1930-х и 1940-х годов. Мировой экономический кризис с его драматическим обвалом производства, годы нацизма с его командными методами управления экономикой и курсом на милитаризацию, Вторая мировая война с ее колоссальными разрушениями, все эти события хотя и меняли немецкую экономику, однако в целом сохраняли исторически сложившиеся различия между Западом и Востоком страны. К началу раздела Германии на исходе 1940-х годов Запад и Восток все еще находятся в прежнем положении. И там и тут оно отчаянное, прежде всего вследствие послевоенной разрухи и огромных человеческих потерь.

Затем, однако, их пути расходятся, причем самым радикальным образом. Запад страны возвращается в капиталистический мир рыночной экономики, каковой она была в последний раз в Германии в 1920-е годы. Его экономика ориентируется на сигналы рынка, в первую очередь на стандарты качества и цены, существующие на национальных, европейских и мировых рынках. Так она развивается с этапа восстановления в ранние 1950-е годы вплоть до воссоединения в 1990 г., т.е. в течение чуть больше четырех десятилетий. В историческом сравнении этот временной интервал во всем мире был периодом особенно значительных перемен за счет быстрого экономического роста, который сопровождался стремительным техническим прогрессом и широкой либерализацией и глобализацией рынков. Столь глубокой структурной перестройки не было много десятилетий. В последний раз нечто подобное происходило в период длительной мирной паузы в развитии страны, начиная с основания рейха в 1871 г. и до начала Первой мировой войны.

Достаточно просмотреть фотографии или киноленты второй половины 1980-х годов, чтобы убедиться, с какой захватывающей дыхание скоростью происходили изменения в западном мире продуктов. В действительности эти изменения, естественно, были значительно глубже по своему харак-

теру, чем могло показаться на первый взгляд. Практически каждое предприятие, подгоняемое рыночной конкуренцией и техническим прогрессом, пытается сделать свою продукцию хотя бы на немного лучше, чем у конкурентов. Так происходит ускорение процесса появления на свет технических инноваций и создания «товарных марок», которые открывают новые рынки или по крайней мере рыночные ниши, одновременно расширяя старые. Возникает широчайший спектр товаров и услуг различного качества и различных по ценам. 5

И как бы походя, на предприятиях и в компаниях одновременно зарождается нечто совершенно иного рода, а именно: новое знание. Объемы этого нового знания огромны, его не преподают ни в одной школе или институте. Это знание рынка в самом широком смысле слова. Речь идет о технических, логистических, торговых и юридических производственных секретах, сведениях о путях распространения и каналах сбыта, т.е. обо всем том, что позволяет каждому предприятию успешно удерживать свои рыночные позиции от их захвата конкурентами. Конкуренция приходит из самой Западной Германии или из (западного) зарубежья, что в принципе не имеет значения. Разумеется, конкуренты также учатся друг у друга. В рыночной экономике только очень немногие специальные знания возможно утаить на долгое время. Однако когда спустя годы или десятилетия эти знания, являвшиеся ранее производственной тайной, становятся общедоступными, оказывается, что в мире уже возникли новые специальные знания, которые хотя бы на время помогают избавиться их владельцу от конкуренции.

Таким был экономический мир западных немцев на протяжении четырех десятилетий существования разделенной Германии. В те же годы в Восточной Германии он выглядит совершенно иначе. В нем господствует плановое хозяйство. Цены устанавливаются не на рынке, а в ходе бюрократических процедур — почти без учета спроса и предложения. Значительная часть экономики принадлежит государству, прежде всего промышленные предприятия. Конкуренция между предприятиями практически отсутствует. Внешняя торговля в более или менее значимых объемах поддерживается только с восточноевропейскими плановыми экономиками.

Она строго регламентирована, и ее структура определяется политическими соображениями. О каких-либо тенденциях к либерализации и глобализации не может быть и речи.

6 Сегодня никто всерьез не оспаривает тот факт, что это социалистическое плановое хозяйство было абсолютно неэффективным. Без конкуренции между частными компаниями и без рыночного ценообразования оно не имело ориентиров для того, чтобы экономически правильно использовать капитал и рабочую силу. В экономике одновременно господствовали дефицит и расточительство. Ненужные товары в ненужных количествах производились там, где их не следовало производить. Это блуждание государственной бюрократии в колоссальном удалении от правильного курса было горькой и жестокой реальностью для граждан страны на протяжении целых 40 лет. В ретроспективе оно производит скорее впечатление гротеска, будучи сегодня источником анекдотов из прошлого, которые люди в Восточной Германии охотно рассказывают друг другу на летних посиделках у домашнего гриля.

Прекратить эти блуждания в 1990 г. не составило большого труда. Для этого потребовалось только отпустить цены и ввести стабильную, пользующуюся доверием валюту. Что и случилось 1 июля 1990 г. с созданием экономического и валютного союза, по своим непосредственным последствиям очень похожим на экономическую и валютную реформу в Западной Германии в июне 1948 г. В результате о дефиците и расточительстве почти уже больше не вспоминали.

Тем самым был дан стартовый сигнал к началу так называемой трансформации восточногерманской экономики. Что же должно было произойти дальше? Экономисты и политики в то время были едины если и не в деталях, то в главном. Было необходимо создать все те элементы, из которых складывается нормально работающая рыночная экономика в высокоразвитой промышленной стране. То есть в первую очередь это частная собственность на предприятия и компании, современная правовая система и надежное государственное управление, хорошо развитая сеть наземного, водного и воздушного транспорта, всеохватывающая система телекоммуникационных связей, финансовые услуги, предостав-

ляемые сберегательными кассами, банками и страховыми обществами в любом уголке страны. И наконец, повсеместно капитально отремонтированные города и общины, в которых должны быть созданы комфортные условия проживания для населения и вся необходимая инфраструктура для развития производства. Помимо этого требовалось осуществить все те мероприятия и учредить все те институты, которые призваны обеспечить передачу знаний и профессиональных навыков, необходимых для решения задач в рамках рыночной экономики, т.е. школы, специализированные центры профессиональной подготовки и университеты.

7

Полагали, что эти основы рыночной экономики позволят ликвидировать отставание Востока от Запада страны. Такое мнение выглядело вполне логично, поскольку высококвалифицированные люди могли бы работать в частных компаниях на сверхсовременном оборудовании и со сверхсовременными средствами телекоммуникации, работать прилежно и мотивированно. При этом произведенные товары и услуги они могли бы, пользуясь самыми современными видами транспорта, поставлять в любые страны мира. Чем бы в этом случае Восток отличался от Запада? Отставание от Запада в уровне экономического развития было бы быстро сведено до минимума, от соотношения одного к трем или одного к двум до одного к одному или по крайней мере до того небольшого естественного отставания, которое существовало еще в кайзеровское время и в период между обеими мировыми войнами.

Примерно таким был диагноз. Из него исходил тогдашний канцлер Гельмут Коль, когда говорил о процветающих землях, — выражение, которое впоследствии многократно цитировали. Не называя точных временных параметров, он и многие другие верили, что возрождение Востока займет не более нескольких лет. Почему бы и нет? Ведь речь шла о всеобъемлющей программе модернизации, реализовать которую было необходимо и возможно одним мощным силовым рывком. В том же духе трактовали сложившуюся ситуацию в своем большинстве и те, кто был настроен более скептически, чем канцлер. Хотя они и полагали, что решение проблемы потребует более длительного времени и обойдется дороже,

чем утверждал канцлер «немецкого единства» в политически мотивированной эйфории своих выступлений. Но и они рассматривали возрождение Востока прежде всего как комплексную модернизацию машинного оборудования, людей и страны в целом.

И это было глубокое заблуждение. Хотя и вполне понятное. Ведь в Германии двадцатого столетия уже были проведены две валютные реформы, при этом обе оказались успешными. Автором первой из них в 1923 г. был рейхсканцлер Густав Штреземан; вторая реформа прошла в 1948 г. в оккупированной Западной Германии под руководством союзнических властей и Людвига Эрхарда, будущего федерального министра экономики, которому удалось провести в жизнь программу всесторонней либерализации цен. Эта вторая экономическая и валютная реформа 1948 г. послужила прообразом реформы 1990 г. При этом многие недооценивали коренное различие между Западной Германией 1948 г. и Восточной Германией 1990 г.

8

В чем же состояло это различие? Прежде всего в том, что к 1948 г. за плечами западногерманской экономики были уже 15 лет существования в условиях нацистского господства, как в мирное, так и в военное время, в течение которых проводилась национал-социалистическая политика автаркии и принудительной милитаризации. При этом, однако, только в 1936 г. был введен контроль над ценами, а огосударствление средств производства никогда за весь этот период не носило сколь-либо значимого характера. То есть как бы жесток и антигуманен ни был тоталитарный нацистский режим, он почти не нанес ущерба существовавшей системе капитализма и рыночного хозяйства. К этому следует добавить, что и ущерб от изоляции от мировой экономики также не был особенно велик, поскольку 15 лет с 1933 по 1948 г. и в остальных промышленно развитых странах мира никак нельзя назвать периодом либерализации и быстрого экономического роста. Отгораживание от мирового рынка, навязанное национал-социализмом, не имело поэтому столь тяжелых последствий по сравнению со всеобъемлющей изоляцией в результате утверждения системы плановой экономики социализма.

Короче говоря, несмотря на разрушения военных лет в 1948 г., можно было относительно просто восстановить преемственность западногерманской экономики с ее предшественницей со всеми ее сильными сторонами. В Восточной Германии образца 1990 г. после 40 лет планового хозяйства ситуация была совершенно иной. Наряду с отставанием в вопросах модернизации имелась одна значительно более принципиальная проблема – отсутствие продукции, которая могла бы выдержать международную конкуренцию. Возможно, именно это и было наиболее роковое последствие изоляции от мировых рынков. Последствие, от которого невозможно избавиться автоматически за счет модернизации производственного оборудования и развития человеческого потенциала с учетом требований модернизации страны в целом.

Восточная Германия, как и вся Центральная и Восточная Европа, начиная с 1990 г. действительно столкнулась с исторически совершенно новой проблемой. Социалистическое экономическое пространство состояло из более или менее промышленно развитых стран, по крайней мере в его частях, расположенных ближе к Западной Европе, лидерами которых были ГДР и тогдашняя Чехословакия. Соответствующим был и уровень технических знаний. Он был высоким, позволяя в послевоенное время экономике развиваться даже в условиях изоляции. В рамках директивного планового хозяйства это развитие хотя и было катастрофически неэффективным, тем не менее сопровождалось на основе новых знаний определенным техническим прогрессом, активно поддерживаемым и управляемым государством, результаты которого реализовывались в новых продуктах. И на Востоке страны создавались новые автомобили, новая химическая продукция, новое производственное оборудование, новые электротехнические приборы и даже компьютеры и изделия микроэлектроники. Все эти изделия и здесь были разными по цене и качеству, хотя эти различия и не были столь заметны, как на Западе.

То есть на Западе и на Востоке возник удивительный параллельный мир продуктов. Западный немец, оказавшись в ГДР, мог увидеть его невооруженным глазом, хотя бы

сравнив обстановку частных квартир. Она была в целом значительно скромнее, чем у граждан на Западе, тем не менее в основном состояла из всех тех типичных предметов, которые можно было в то время ожидаемо увидеть в любой промышленно развитой стране: автомашина, телевизор, холодильник и т.д. Однако чем дольше продолжалась изоляция от мирового рынка, тем более удивительные особенности обнаруживались при такого рода сравнениях. Так, если взять пример из автомобилестроительной отрасли, автомашина «Вартбург» из Айзенаха и автомобиль марки *DKW* их Ингольштадта в 1950-е годы имели гораздо больше общего, чем «Трабант» из Цвиккау и «Поло» из Вольфсбурга три десятилетия спустя. Очевидно, в вопросах производственного дизайна, функциональности и технического оснащения Запад и Восток все больше отдалялись друг от друга, что все больше ограничивало возможности для сравнения производимых изделий.

10 Уже в 1980-е годы по этой причине на Востоке и Западе существовали два полностью отделенные друг от друга мира продуктов — один, изолированный от открытого мирового рынка, и другой, как одна из его составных частей. При этом между обоими мирами отсутствовали сколь-либо пригодные рыночные критерии сравнимости производимых в них стоимостей, — слишком сильно к тому времени они удалились друг от друга. История не знает другого примера столь очевидных различий между двумя большими соседними экономическими пространствами, между двумя, вне всякого сомнения, «промышленными странами», принадлежащими к одной и той же западноевропейской цивилизации, товары и услуги которых служили одним и тем же целям. Причем только потому, что на протяжении чуть более четырех десятилетий они существовали обособленно друг от друга.

Вот в чем причина того, почему на вопрос о сравнимости экономических потенциалов Востока и Запада в 1990 г. было столь сложно дать определенный ответ. При этом оценка этого соотношения как один к трем (или один к двум), которая предлагалась наукой, полностью вводила в заблуждения. Поскольку тот, кто рассуждает об экономическом потенциале и о производительности, обязан знать, что представляют собой произведенные товары и услуги по стоимости, ориен-

тируясь при этом на свободный рынок, а случае сомнения — на мировой рынок. По этой причине нельзя разумно объяснить, почему производительность труда рабочего на заводе в Цвиккау, где собирают автомобиль «Трабант», составляет одну треть (или половину) производительности труда его коллеги на заводе Фольксваген в Вольфсбурге. Поскольку для такого сравнения нет никаких общих критериев, в частности такого, как цена на «Трабант» на мировом рынке. Это же относится и к сравнимости производительности труда рабочего на заводе искусственных пластмасс и синтетического каучука в Шкопау с производительностью труда его коллеги на заводе БАСФ в Людвигсхафене. В ГДР, да и в других социалистических странах Центральной и Восточной Европы накануне перехода к рыночной экономике в 1990 г. почти не было отраслей промышленности, которые составляли бы исключение из этого правила.

То есть вопрос о соотношении экономической производительности Востока и Запада страны в 1990 г. не имел ответа. Собственно говоря, такой ответ и не требовался. 11
Поскольку существовало практически общее мнение о том, что восточногерманский ассортимент промышленных изделий в рамках новой системы рыночных отношений и без того подлежал радикальному пересмотру. Поэтому было не столь важно, какова была реальная «рыночная стоимость» этих продуктов в тот момент времени. Все предполагали, что она чрезвычайно мала для того, чтобы обеспечивать необходимую себестоимость производства. В этих условиях вопрос об исчислении отставания производительности труда рабочей силы на Востоке от Запада носил скорее чисто академический характер. Речь шла о том, чтобы дать ответы на следующие правильные практические вопросы: каким образом следует начать радикальное обновление производственного ассортимента? Как обеспечить успешное выполнение этой задачи? Сколько времени на это потребуется? Кто может решить эту проблему? Какие меры политической поддержки следует в этой связи предпринять?

Эти правильные вопросы, если бы они были поставлены своевременно, могли бы наглядно показать: исходное положение экстремально сложное, почти отчаянное. Почему?

Потому что дело идет о разработке и изготовлении на восточногерманских предприятиях новых продуктов, которые могли бы пользоваться длительным и стабильным или даже растущим спросом на немецком, европейском и мировом рынках. И решать эту задачу нужно было в мире, экономическое единство которого за четыре десятилетия под воздействием либерализации и глобализации резко возросло, однако без участия в этих процессах Восточной Германии. То есть в ситуации, в которой наиболее эффективные компании за многие годы сумели укрепить свои позиции и свой авторитет на мировых рынках, накопив за это время обширные и чрезвычайно многообразные знания о рынке. В этом мире предприятиям в Восточной Германии предстояло отыскать свое место под солнцем, причем в условиях уже давно идущего процесса глобализации, когда лучшие места на рынке уже распределены, а новые места пока еще не просматриваются. Поистине геркулесова задача.

К сожалению, все эти вопросы тогда были поставлены не совсем так, как мы их только что сформулировали. Поэтому в общественной дискуссии возрождение Востока страны отождествлялось с всеобъемлющей модернизацией технологического оборудования, человеческого потенциала и всей восточной части страны. Необходимость искать идеи новых продуктов и знания для их продвижения на мировом рынке в политических дебатах оставалась на заднем плане. И это при том, что в ряде промышленных отраслей эту проблему уже больше нельзя было не замечать.

12

Например, в автомобилестроительной промышленности. Все знали, что на заводах ГДР, производящих автомашины марки «Вартбург» в Айзенахе и «Трабант» в Цвикау, есть хорошо подготовленные кадры специалистов. За счет повышения их квалификации и переподготовки они могли бы быстро приобрести недостающие им новейшие технические знания. Также там можно было бы установить новое технологическое оборудование и построить новые производственные цеха. При этом открытым все еще оставался главный вопрос: что следует там производить? Модернизированные версии старых моделей, разработка которых, по всей вероятности, потребовала бы многие годы? Новый «Вартбург»

или новый «Трабант»? Существовал ли вообще сколь-либо серьезный спрос на них на мировом рынке, уже достаточно насыщенном разнообразными моделями? И кто должен был провести и профинансировать рискованные исследования и разработки в связи с созданием таких новых моделей? Или, возможно, было бы лучше оставить старые стандарты на будущее для производства совершенно других моделей и сделать ставку на инвестиции на Востоке западногерманских и зарубежных автомобильных концернов?

Мы знаем: в конкретных случаях был выбран именно этот путь. Опель и Фольксваген создали в Айзенахе и Цвикау новые современные производственные мощности для своих уже существующих модельных рядов. Это были в высшей степени впечатляющие по своим объемам инвестиции при участии государства, которые спасли важные автомобилестроительные производства и часть рабочих мест, хотя и с огромными издержками для налогоплательщиков. В общественных кругах такие меры справедливо получили высокую оценку как очень успешные. При этом, однако, обращает на себя внимание, что почти никто не говорил об альтернативах. Специалисты, очевидно, с самого начала придерживались мнения, что продолжение производства старых моделей из ГДР в модернизированной версии не заслуживает обсуждения. Однако именно этот пример наглядно показывает, насколько трудно было найти место под солнцем мирового рынка для собственных восточногерманских изделий.

13

Удивительно, что немцам на Востоке и на Западе понадобились годы, чтобы осознать этот факт. Почему-то все верили в немецкий особый путь. Верили в то, что с помощью западного мира Восток страны как-нибудь завоюет свое место в мировой экономике, причем минуя длительные периоды развития. При этом первые примеры крупных инвестиций Опеля и Фольксвагена, казалось, только подтверждают это мнение, хотя они, скорее, свидетельствовали об обратном. Ведь в этих случаях речь шла о разовом импорте рыночных знаний, которые на Западе накапливались в течение десятилетий. Полностью открытым оставался вопрос о том, насколько этот импорт был возможен применительно ко всей восточной части Германии. А там,

где он был невозможен, перспективы на первых порах были не радужными.

Вера в особый немецкий путь была также одной из причин недостаточного внимания, которое немецкая политика 1990-х годов уделяла экономическому развитию в Центральной и Восточной Европе. Распространенным было убеждение в том, что в Германии все пойдет совершенно по-другому, т.е. благодаря невероятно быстрым темпам модернизации более решительно и энергично. При этом игнорировалась большая схожесть наших главных вызовов с вызовами в соседних странах Центральной и Восточной Европы. Ведь и там, как, например, в соседней Чехии, речь шла о поисках промышленного региона с богатыми традициями своей будущей ниши в мировой глобальной экономике на основе новых технологий и продуктов. И там речь шла о месте под солнцем после четырех десятилетий изоляции.

Таково было исходное состояние промышленности — как в Восточной Германии, так и в Центральной и Восточной Европе. Имеет смысл в этом месте сделать небольшую паузу и задуматься над вопросом об ответственности за это
14 исходное состояние и в политическом, и в моральном отношении, поскольку в последующих главах настоящей книги мы будем говорить главным образом об экономической стороне немецкого единства. А при этом легко можно упустить из виду вопрос о том, кто же несет ответственность за сложившееся исходное положение. Эта была огромная ответственность, и не справились с ней прежде всего и главным образом система планового хозяйства и ее руководители, т.е. социалистический менеджмент в широком политическом и экономическом значении этого слова. Именно этот менеджмент препятствовал доверившимся ему людям использовать свои таланты и способности, свои знание и квалификацию для того, чтобы разрабатывать и производить промышленные продукты, которые на открытом мировом рынке они могли бы продавать по ценам, сравнимым с ценами на западные изделия. Рабочие и служащие в Айзенахе и Цвиккау с большим желанием разработали и собрали бы автомобиль, который покупатели на мировом рынке рассматривали как хорошую альтернативу «Фольксвагену» или «Рено». Но им никогда

не была предоставлена такая возможность, так как социалистический менеджмент сделал ставку на долголетнее отгораживание от мирового рынка и тем самым в корне подавлял любые инновационные инициативы. С экономической точки зрения стоимость всей номенклатуры продукции в ГДР носила искусственный характер и могла существовать только под вакуумным колпаком социалистического разделения труда. В тот самый момент, когда этот колпак был снят, выявился истинный масштаб обесценивания производимых изделий.

Удивительно то, что со всей прямотой об этой ответственности социалистического менеджмента за последние два десятилетия говорилось чрезвычайно редко. Даже в ходе воссоединения в 1989—1990 гг. Ведь было совершенно несложно просто поставить вопрос о том, какова цена всех тех изделий, составляющих социалистический мир продуктов, на свободном мировом рынке, а затем на этой основе рассчитать единицу стоимости, производимую рабочим и служащим за один час своего рабочего времени на соответствующем предприятии. Результаты были бы самые удручающие. Но они сразу же позволили бы увидеть суть экономической проблемы. При существовавшей номенклатуре продукции и располагаемом капитале для ее производства размер заработной платы мог быть только таким, каким он и был реально в Центральной и Восточной Европе (но не в Восточной Германии) на протяжении многих лет, составляя, возможно, одну десятую заработной платы на Западе, в лучшем случае — одну четвертую. Вот основная причина экономической бесхозяйственности, ответственность за которую должен нести реально существовавший социализм.

В 1989—1990 гг. об ответственности за неудовлетворительное состояние экономики на самом деле говорилось немало. Однако, как ни странно, в политических дискуссиях на первом плане оказались главным образом вопросы неплатежеспособности государства и экономики, а не состояния номенклатуры продукции с точки зрения мирового рынка. В памяти до сих пор живы воспоминания о том, с каким замешательством депутаты Народной палаты ГДР восприняли заявление о практическом банкротстве их государства. Потрясение было столь велико, что у некоторых из них

на глаза навернулись слезы. Все они винили в этом социалистический режим. С возмущением восприняла это сообщение общественность на Западе и на Востоке. И для этого у нее были все основания. Тем не менее ответственность за банкротство государства несоизмерима со значительно большей виной, которую можно сформулировать так: это социалистическое государство вынуждало людей производить товары, которые на мировом рынке никто не хотел покупать — кроме как по ценам, которые не позволяли обеспечить уровень жизни, достойный граждан промышленно развитой страны. Разумеется, в конечном счете и государственное банкротство явилось косвенным следствием экономической слабости, а эта слабость, в свою очередь, была следствием того, что производимые товары на рынке пользовались очень ограниченным спросом. Однако почти никто не осознавал этих взаимосвязей. В результате очень быстро возникли и получили широкое распространение мифы и теории заговоров, которые давали свой ответ на вопрос о виновных в разразившемся кризисе экономики.

Вернемся, однако, от политической ответственности назад к экономическим реальностям тех дней. В 1989—1990 гг. они не намного отличались от реальностей в Центральной и Восточной Европе. И здесь и там было необходимо открыть
16 двери в совершенно чужой мир разделения труда в мировой экономике. И здесь и там исходное положение было тяжелым, экстремально тяжелым. Но было и одно различие, причем огромное. Оно заключалось в характере побудительных мотивов людей к действию — как в политике, так и в экономике. О них мы теперь и будем говорить. Они дают ключ к объяснению того, почему Восточной Германии был предначертан совершенно иной и еще более трудный путь, чем для других стран Центральной и Восточной Европы.

1.2. Притягательная сила Запада

Падение Берлинской стены 9 ноября 1989 г. явилось великолепной победой свободы. Она имела далеко идущие последствия — и политические, и гуманитарные, но прежде всего экономические. Внезапно для восточных немцев открылась

возможность не только свободно посещать западную часть страны, но и работать там и получать за это деньги. Почти все граждане ГДР стали немецкими гражданами в соответствии с федеральным немецким Основным законом и обрели тем самым такое основное право, как право на свободу передвижения по территории Германии. С самого начала существовала единая точка зрения, что это основное право не может быть ограничено. Создание новой стены — в любой форме в целях ограничения права на свободу передвижения — было неприемлемо с политической и гуманитарной точек зрения. И это было справедливо.

Именно здесь мы находим ту глубинную причину, по которой возрождение Востока страны неизбежно должно было пойти иным путем, чем экономическое развитие в Центральной и Восточной Европе. Очевидно, что между Восточной и Западной Германией не существовало и не существует естественных труднопреодолимых препятствий, которые мешали бы людям свободно перемещаться из одной части страны в другую. Языковые барьеры отсутствуют: все говорят по-немецки, хотя и на различных диалектах. Географические расстояния невелики: на территории бывшей ГДР немного мест, которые был бы удалены от Западной Германии или от тогдашнего Западного Берлина более чем на 200 километров. Что касается культуры и населения, то между обеими частями страны в этом отношении существуют достаточно сильные связи, по крайней мере между соседними регионами по обе стороны бывшей внутригерманской границы — между жителями Тюрингии и Гессена, Мекленбурга и Гольштейна, Бранденбурга и Берлина, Саксонии и Северной Баварии. Этих примеров будет достаточно.

То есть практически не было никаких естественных барьеров, которые могли бы помешать людям отправиться на поиски своего счастья где-либо в другом месте. Почти каждый восточный немец, если это позволяли ему личные обстоятельства, теперь сравнивал свои перспективы на рынке труда на Западе и на Востоке, прежде всего имея в виду шансы на получение постоянной работы, а также возможность хорошего заработка. Эта ситуация имеет столь много аспектов, что ее даже трудно описать конкретно. Представим себе, например,

молодого человека, родившегося в промежутке между 1950 и 1970 г. в Дрездене, Эрфурте или Магдебурге, там выросшего, получившего профессию и проработавшего там же до 1990 г. Этот молодой человек строит планы на будущее. За прошедшие годы он кое-чему научился, и он охотно остался бы в родном городе и продолжил там свою трудовую деятельность, тем более что в этом городе у него жена или возлюбленная, которая, заметим, также думает о своей дальнейшей судьбе. Чтобы остаться в родном городе, он даже готов согласиться на более низкооплачиваемую работу, чем на Западе страны, а на короткое время даже на очень низкооплачиваемую. В среднесрочной и долгосрочной перспективе эта разница, однако, должна быть не слишком большой, иначе он просто соберет свои вещи и уедет из города.

Что же конкретно подразумевается под выражением «должна быть не слишком большой»? Какова может быть максимально приемлемая разница между уровнями заработной платы на Востоке и на Западе, при которой наш молодой человек останется дома и не уедет на Запад страны? Этого мы не знаем, и спекулировать на эту тему можно до бесконечности. Поскольку каждый работник, разумеется, имеет
18 собственное представление о том, когда и при каких конкретных условиях для него будет смысл упаковать чемодан и переехать на Запад. Тем не менее опыт показывает, что едва ли возможно удержать нашего молодого человека (его подругу) от такого решения, если он в течение длительного времени будет получать на Востоке заработную плату, составляющую одну десятую или одну пятую или даже одну треть зарплаты на Западе. Но сохранение именно такого разрыва в уровнях заработной платы между Западом и Востоком, причем в течение длительного времени, было бы запрограммировано, если бы Восточная Германия пошла по пути Центральной и Восточной Европы. Там до сих пор размер заработной платы, получаемой за сравнимую работу, почти нигде не превышает одной трети немецкого уровня. И это спустя два десятилетия после падения железного занавеса!

Не вызывает сомнения, что такая заработная плата быстро привела бы к массовому оттоку населения из Восточной Германии. Такая перспектива побудила бы почти всю

квалифицированную рабочую силу переехать из восточной части страны в западную, при том что благодаря свободе передвижения влияние факторов, сдерживающих мобильность населения, было сведено до минимума. Именно по этой причине с самого начала было ясно, что сохранить существующие и создать новые рабочие места в Восточной Германии в принципе возможно только в том случае, если там на более или менее длительную перспективу удастся обеспечить определенный минимальный уровень заработной платы. Причем совершенно независимо от того, будут или не будут настаивать на этом представители трудовых коллективов и профсоюзы.

Каким должен быть этот минимальный уровень заработной платы, разумеется, никто изначально не знал. Обращает на себя внимание, что и до настоящего времени в экономике между Западом и Востоком страны продолжает сохраняться значительная разница в уровнях заработной платы. За сравнимую работу и сегодня на Востоке платят не более 70% того, что принято платить на Западе. Таким образом, разрыв в уровнях заработной платы между Западом и Востоком значительно больше, чем между другими регионами внутри Германии (например, между Севером и Югом), но он значительно меньше, чем между Германией (не имеет значения, идет ли речь о Западе или Востоке страны!) и странами Центральной и Восточной Европы.

В принципе это совершенно нормально. В экономической истории до настоящего времени не было прецедентов, когда в промышленно развитой стране с такими же незначительными препятствиями для мобильности населения, как в воссоединившейся Германии, разрыв в уровнях заработной платы мог составлять один к десяти или один к трем. Это относится даже к классическим рыночным экономикам, таким, как, например, Соединенные Штаты. Там на протяжении десятилетий существовала серьезная диспропорция в экономическом развитии между урбанизированным Северо-Востоком и старым аграрным Югом. До сих пор между этими крупными территориальными единицами имеет место достаточно стабильная разница в уровнях оплаты труда. Примечательно, что, случайно или нет, эта разница меняется примерно в том же соотношении, что и настоящая разница

19

в уровнях заработной платы между немецким Западом и Востоком. Но при этом никогда, несмотря на все структурные проблемы, оплата труда на старом Юге Соединенных Штатов не скатывалась до существенно более низкого уровня Мексики или стран Карибского бассейна. Очевидно, свобода передвижения при низких барьерах мобильности сама заботится об определенном выравнивании уровней оплаты труда между регионами, неравномерно развитыми в промышленном отношении. В США, начиная с Гражданской войны в 19 столетии, такое выравнивание обеспечивала притягательная сила Севера, в Германии после 1990 г. — притягательная сила Запада страны.

Удивительно, что влияние мобильности и ее последствия для воссоединившейся Германии вплоть до сегодняшнего дня не осознаны в их полном объеме. Хотя с точки зрения здравого смысла они вполне понятны. Кто всерьез думает, что квалифицированная рабочая сила настолько мало мобильна, что она в течение длительного времени будет согласна на заработную плату, скажем, на две трети меньшую той, которую она может получить на расстоянии в 200 километров в том же самом языковом и культурном пространстве? Очевидно, что никто. Но если это так, то тогда после 1990 г. у нас ни разу не было реального шанса встать на восточноевропейский путь развития. Раньше или позже он привел бы к колоссальному экономическому обескровливанию.

20

1.3. Национальная задача

Таким образом, политическая цель с самого начала была четко определена как национальная задача под названием «Возрождение Востока». На Востоке при соблюдении условий рыночной экономики в кратчайшие сроки имелось в виду создать максимально возможное количество рабочих мест, что открыло бы людям перспективы получения стабильной и хорошо оплачиваемой работы. Только так можно было предотвратить угрозу массового оттока населения с Востока.

Эта цель в целом была поддержана политическим истеблишментом и широкой общественностью. То есть эта цель имела абсолютный приоритет. Без учета этого обстоя-

тельства многое из того, что произошло в последующие годы, будет невозможно понять и объяснить. По этой причине с самого начала очень важно осознать, что эта цель по своей сути была на самом деле не экономической, а политической. С чисто экономической точки зрения всегда существовала альтернатива, которую можно сформулировать как «расширение Запада» вместо «возрождения Востока». Осуществление альтернативного варианта предполагало бы массовую миграцию с Востока на Запад. При этом вполне вероятно, что такая массовая миграция в общеэкономическом отношении была бы более дешевым решением. Простой ход мыслей показывает, почему.

Взглянем на экономику Германии с высоты птичьего полета в самом начале 1990-х годов незадолго до падения Берлинской стены перед экономическим и политическим воссоединением. Она состоит из двух совершенно различных частей — из экономики Запада, которая полностью интегрирована в мировое экономическое хозяйство, оснащена современным производственным оборудованием и располагает необходимым знанием рынка, и из экономики Востока с отсталым основным капиталом и изношенной инфраструктурой, а также с продукцией, которую почти невозможно реализовать на рынке. Но при этом с мобильной квалифицированной рабочей силой. Разве с чисто экономической точки зрения не было бы вполне разумно подумать о том, чтобы просто допустить миграцию с Востока на Запад и даже, возможно, оказать ей содействие? Разве в этом случае восточные немцы не смогли бы просто включиться в систему разделения труда, уже существующую на Западе, с ее современными машинами, современными технологиями и современными продуктами? Зачем нужно было на Востоке непременно заново и при больших затратах создавать современную экономику? Разве нельзя было получить желаемые результаты по более низкой цене на Западе? 21

Тем более что в Германии даже имелся исторический пример совершенно бесконфликтной интеграции немцев, насильственно перемещенных в страну из Центральной и Восточной Европы в 1950-е годы. Тогда речь шла о десяти миллионах немцев при общем населении Западной Герма-

нии примерно 50 млн человек, т.е. о его увеличении на 20%. После 1990 г. это были бы, возможно, 15 млн восточных немцев при населении Западной Германии 64 млн человек, что означает его прирост не более чем на 25%. То есть в процентном отношении население страны увеличилось бы ненамного больше, чем сразу же после окончания Второй мировой войны. При этом новая миграция была бы более продолжительной по времени, чем массовый приезд беженцев с Востока тогда, а новые переселенцы оказались бы в обществе, несравнимо более обеспеченном, чем оно было на полвека раньше. Правда, на это можно возразить, что в 1950-е годы случилось западногерманское экономическое чудо, которое решающим образом облегчило интеграцию насильственно перемещенных граждан. С другой стороны, в этой же связи возникает вопрос о том, не были ли именно переселенцы той квалифицированной и мобильной рабочей силой, благодаря которой западногерманское экономическое чудо только и стало возможным. И разве нельзя было исключить повторения западногерманского экономического чуда после 1990 г. именно благодаря миграции квалифицированной и мобильной рабочей силы с Востока?

Это вопросы, спорить по которым можно до бесконечности. С чисто экономической точки зрения все они имеют смысл. Они отнюдь не праздны. Поскольку нельзя забывать
22 о том, что вместе с этими людьми на Запад страны были бы перенесены их профессиональные навыки и спрос на товары, как это было при миграции послевоенных лет. Да, одновременно уровень заработной платы на Западе стал бы ниже, и увеличились бы цены, по крайней мере временно. Но тем самым возникли бы сильные стимулы для расширения производственных мощностей в Западной Германии: следствием этих процессов был бы бум в строительстве, в сфере инноваций и в деле общей модернизации экономики. Вместо «возрождения Востока» мы имели бы «расширение Запада», т.е. точно так же, как и в 1950-е годы, но только на значительно более высоком уровне благосостояния и технологического развития. Промышленные центры Запада страны в одночасье превратились бы в территорию миграционного притока, как это было после образования Федеративной

республики, а также на определенном этапе существования кайзеровской империи.

Так это могло бы выглядеть. Как уже было сказано, в экономическом отношении такой вариант развития событий был бы вполне допустим. В экономической науке у него даже есть свое название — пассивная санация. Однако, как ни странно, он имеет мало общего с реальной жизнью. В свое время он практически даже не обсуждался. Зададимся вопросом: по какой же причине? Не потому, что экономически он не имел смысла, а потому, что ни с политической, ни с исторической точки зрения он не вписывался в систему сложившихся в то время представлений. Как откровенно циничная, была бы воспринята идея отказа (в экономическом смысле) от почти одной трети территории воссоединившейся Германии с отведением ей роли своего рода постсоциалистического природного заповедника. Региона с полностью забытым славным промышленным прошлым и при его сохранении в качестве туристического биотопа, зеленого рая для пенсионеров и более или менее плодородного края для сельскохозяйственных нужд. Практически никому из участников дискуссий того времени мысль о пассивной санации восточной части страны просто не могла прийти в голову. Хотя и допускалось определенное перераспределение населения на Востоке Германии, в частности его перемещение из сельскохозяйственных областей в городские агломерации или из умирающих старых промышленных районов в новые производственные центры. Так же считалась приемлемой остаточная миграция с Востока на Запад, но не как массовое обезлюдивание в результате оттока большей части квалифицированного и мобильного населения.

Короче говоря, национальный проект однозначно был определен как «возрождение Востока», а не как «расширение Запада». При этом причины такого решения носили в первую очередь исторический и политический, а не экономической характер. Еще живы были воспоминания о том, что до Второй мировой войны Восток страны на самом деле являлся промышленно развитым регионом. Эксперты помнили, что еще в 1936 г. экономический продукт, произведенный на душу населения на территории, ставшей впоследствии

советской оккупационной зоной, а затем ГДР, на 20% превосходил аналогичный показатель в французской или американской оккупационной зоне в Южной и Юго-Западной Германии и был всего лишь на 10% меньше этого показателя в британской оккупационной зоне с такими мощными в то время индустриальными центрами в Рейнско-Рурской области[2]. Широкой общественности хотя и не были известны точные цифры, но общее представление на этот счет она тем не менее имела. Во всяком случае, значительная часть Средней Германии, т.е. Саксония, Тюрингия и южная половина Саксонии-Анхальт, а также Большой Берлин, совершенно очевидно подпадали под категорию традиционных промышленных центров. И только Мекленбург — Передняя Померания, части Бранденбурга и Северной Саксонии-Анхальт носили ярко выраженный характер сельской местности, но в этом отношении они были похожи на обширные районы Северо-Германской низменности в Шлезвиг-Гольштейне и Нижней Саксонии. Другими словами, налицо были все параллели с Западом страны. Именно этот факт оказал решающее влияние на исход политической дискуссии и на содержание принятых в ее результате мер, вплоть до установления западногерманскими землями шефства в основном над соседними восточногерманскими.

«Во входе волен я, а выходить обязан там, где вошел», — говорит Мефистофель в «Фаусте» Гёте. Эти слова как никакие другие подходят для описания «возрождения Востока» как национальной задачи. После принятия решения в пользу «возрождения Востока» многие из последующих наиболее значимых политических мер уже были продиктованы неумолимой логикой. Нам предстоит увидеть, как и почему это происходило.

2. Быстрый старт

2.1. Валютный союз

Вначале был валютный союз. Уже 1 июля 1990 г., т.е. за три месяца до государственного воссоединения, в еще существующей ГДР была введена немецкая марка. Для многих скептиков в вопросе объединения Германии валютный союз является своего рода первородным грехом, от которого средне- и восточногерманская экономика в последующее время так и не смогла избавиться.

В политическом отношении идея валютного союза возникла под давлением сложившихся обстоятельств. События развивались стремительно, во всяком случае, по сравнению с привычной скоростью принятия политических решений. Падение Берлинской стены 9 ноября 1989 г. и решение федерального правительства от 7 февраля 1990 г. предложить правительству ГДР валютный союз разделяют всего лишь три месяца, наполненных интенсивными общественными дискуссиями о том, что следует предпринять, чтобы эффективно противодействовать полному коллапсу экономики ГДР. А этот коллапс уже стучался в дверь: ежедневно ГДР покидали до 3000 человек, дисциплина и производительность труда на предприятиях упали до минимума. Ханс Модров, занимавший в то время должность председателя правительства, даже заговорил о драматическом разрушении государственности. Все всякого сомнения, о целенаправленном, упорядоченном производстве больше не могло быть и речи. Господствовал хаос, и этого уже никто не отрицал. После первых свободных выборов в Палату народных депутатов 18 марта 1990 г. в течение двух месяцев между обоими немецкими правительства — Гельмута Коля и Лотара де Мезьера — шли переговоры о валютном союзе. 18 мая 1990 г. состоялось подписание государственного договора о создании с 1 июля 1990 г. «совместного экономического, валютного и социального союза».

В середине года он действительно был создан. Немецкий Бундесбанк вывел восточную марку из обращения, заменив ее на немецкую марку как в наличном, так и безналичном обороте. Банк в высшей степени профессионально выполнил эту огромную организационную задачу, спланировав всю работу с военной точностью, практически без ошибок и сбоев. За что он с полным основанием снискал похвалу самой широкой общественности. Кратко обозначим основные параметры обмена: заработная плата рабочих и служащих, пенсии, другие социальные пособия, а также арендная плата за жилье были переведены на немецкую марку в соотношении один к одному; долговые обязательства и денежные сбережения — в различном соотношении от одного к одному, от двух к одному или трех к одному.

Перед принятием политического решения состоялось всестороннее обсуждение всех «за» и «против» валютного союза. Многие частные вопросы, поднимавшиеся в ходе этих обсуждений, вытекали из конкретной ситуации того времени. Они почти не оставили каких-либо следов в коллективной памяти и почти не оказали влияния на позднейшую интерпретацию имевших место событий. То есть они сохранили свое значение только в исторической ретроспективе. Совершенно иначе обстоит дело с центральными аргументами, которые выдвигали сторонники и противники валютного союза. Эти последние на долгое время предопределили характер восприятия валютного союза и продолжают определять его в наши дни.

Каковы же были эти центральные аргументы? Сторонники видели настоятельную необходимость дать гражданам ГДР ясную перспективу в сфере денежных отношений как основу для принятия всех последующих экономических решений. С их точки зрения, это можно было сделать только в том случае, если Федеративная Республика Германии примет на себя обязанность предоставить гражданам на Востоке страны гарантию денежного обеспечения, однозначно сформулированную политически и не допускающую пересмотра на практике. Только тогда вообще появлялся шанс на то, чтобы
27 на основе последующих мер предотвратить массовый исход большей части граждан из ГДР. Так как, говоря простым язы-

ком, хотя стабильные деньги — это еще не все, однако без стабильных денег все остальное не имеет смысла. Только со стабильными деньгами можно было создать такие рамочные условия, которые позволили бы принимать разумные последующие основополагающие решения в сфере экономической политики. Речь шла о внушающем доверие акте политического самоограничения, совершаемом с помощью высокоавторитетного центрального банка, в благонадежности и серьезности которого — после четырех десятилетий беспримерной стабильности немецкой марки — не было никаких сомнений. С передачей этой национальной задачи в руки Бундесбанка законодатель мог и был обязан использовать свою самую сильную политическую козырную карту и тем самым создать предпосылки для всех последующих действий.

Такова в общих чертах была аргументация. Она более или менее отчетливо прослеживается в высказываниях ответственных политиков, как, впрочем, и ученых-экономистов, в первую очередь в экспертных заключениях научного совета при федеральном министерстве экономики в ноябре—декабре 1989 г. и в марте 1990 г.[3] Ее можно назвать политически окрашенной, тем более что почти вся она, если додумать ее до конца, указывала на необходимость полного, т.е. государственного, воссоединения. Ведь, естественно, вряд можно было представить, что все закончится простой передачей ответственности центральному банку, если повсюду в Восточной Германии в обращении окажется немецкая марка.

Однако эта аргументация имела также важную экономическую составляющую. Поскольку она черпала свои идеи из основополагающей философии монетарных реформ, которые вот уже в течение ряда десятилетий повсюду в мире входят в стандартный набор инструментов экономической политики. Как правило, их используют после периодов тяжелых общеэкономических потрясений с приоритетной целью обеспечения надежности монетарной системы, причем по возможности в один прием, без того, чтобы в течение многих лет и десятилетий доказывать, что новые правительства или новые институты вообще способны создавать стабильность.

Многие валютные реформы в развивающихся странах и странах с переходной экономикой преследовали именно

эту цель. При этом они всегда использовали инструменты, которые позволяли им балансировать на грани заимствования чужой надежной валюты, не делая, однако, последнего политически взрывоопасного шага, вводя на самом деле эту валюту в обращение и изымая из него свою собственную, что могло бы быть воспринято как национальное унижение. В этой связи можно, например, вспомнить Аргентину, которая в 1991 г. через так называемый механизм валютного управления (Currency Board) организовала 100-процентное обеспечение своей валюты долларами США в качестве резервной валюты только для того, чтобы продемонстрировать всему миру надежность своего нового курса на стабилизацию. Или Эстонию, которая в 1991 г. обрела независимость и уже в 1992 г. также пошла аналогичным путем, прибегнув к механизму Currency Board. Правда, при этом для обеспечения эстонской кроны использовалась немецкая, а позднее европейская валюта.

Действительно, можно было бы сказать: ГДР сделала то же самое, что позднее Эстония и Аргентина, с той только разницей, что она сделала на один шаг больше и сразу же ликвидировала собственный центральный банк по той простой причине, что монетарное обеспечение за счет Бундесбанка было воспринято не как политическое унижение, а как шанс. Естественно, что тем самым доверие к ней укрепилась несравнимо сильнее, чем это когда-либо имело место посредством валютного управления, так как в конечном счете последнее может быть вновь упразднено, если все еще существующий центральный банк под сильным политическим и экономическим давлением откажется от полного обеспечения собственной валюты за счет резервной. Собственно, так это и произошло, в конце концов, в январе 2002 г. в Аргентине. В результате страна потерпела огромные убытки в форме утраты доверия на международных рынках капитала. Напротив, Эстония до настоящего времени продолжает следовать прежним курсом. Однако в условиях мирового финансового кризиса ее надежность испытывает суровую проверку на прочность. Если страна ее выдержит, то, видимо, вскоре она перейдет на евро — точно так же, как Восточная Германия в 1990 г. перешла на немецкую марку.

29

Короче говоря, валютный союз раз и навсегда исключил возможность возврата к нестабильности. Поскольку было невозможно представить себе, что в ГДР немецкая марка когда-либо будет выведена из обращения — если только не путем введения европейской валюты, о которой, правда, в то время еще никто не говорил. Необходимо хорошо уяснить следующее; с помощью валютного союза был достигнут максимально возможный в мире уровень монетарной стабильности и надежности. Так как, за исключением швейцарского франка, не было другой валюты, которая могла бы предъявить похожую историю стабильности, как немецкая марка. Если помнить об этом, то тогда будет трудно рассматривать валютный союза исключительно как чисто политическое, а не как также экономическое решение. Поскольку экономическая история полна примеров, свидетельствующих о том, насколько важна для экономики валютная и ценовая стабильности, прежде всего в качестве гаранта низких издержек капитала.

Критики валютного союза никогда в принципе не оспаривали этот положительный аспект введения немецкой марки. Однако они высказывали предположение, что за него была уплачена слишком высокая цена. Острие критики было направлено главным образом против отмены в рамках валютного союза механизмов тонкого регулирования в сфере валютной политики. С их точки зрения, тем самым восточногерманская экономика была обременена тяжелым грузом финансовых обязательств, что не могло не иметь долгосрочных последствий. По этой причине для правильной оценки валютного союза необходимо еще раз тщательно рассмотреть эту аргументацию. Это тем более важно, что такой взгляд на вещи широко распространен и сегодня, причем в совершенно различных политических кругах — от экономистов-рыночников до далеких от экономики интеллектуалов и деятелей культуры[4].

О чем же на самом деле шла речь? У кого есть собственная валюта, тот в принципе имеет свободу выбора между тремя возможностями. Он может ограничить конвертируемость валюты с помощью государственного контроля над хождением валюты. Или отпустить курс своей валюты «в свободное плавание» («free floating»), поставив его в зависимость

от свободной игры рыночных сил на международных рынках капитала и товаров. Или, наконец, привязать конвертируемую валюту к другой якорной валюте, оставив при этом для себя открытой опцию время от времени проводить девальвацию или ревальвацию своей валюты по отношению ко всем другим мировым валютам в зависимости от общеэкономической потребности. Именно от этих трех возможностей — и только от них — отказались при создании валютного союза. Поэтому возникает большой вопрос: какую ценность на самом деле имели эти три возможности?

Первая возможность — ограничение конвертируемости — с самого начала не рассматривалась, по крайней мере вне рамок очень короткого временного интервала. Поскольку она означала бы, что ГДР будет продолжать ту же политику, которая во многом виновна в ее бедственном положении, а именно: политику изоляции от мирового рынка. Пока в Германии существует свобода передвижения и свобода торговли, реализация этой возможности имела бы абсурдные последствия: восточные немцы, хотя и могли бы в этом случае посещать страны Запада, но они практически ничего не могли бы купить на заработанные дома деньги — совсем как прежде. А на товарных прилавках обычных восточногерманских магазинов розничной торговли, видимо, отсутствовали бы западногерманские товары, так же как и прежде. Соответствующей была бы и собственная оценка людей своего заработка как заработка с ограниченной покупательной способностью, т.е. только для приобретения продуктов с Востока, опять-таки совсем как прежде. В результате мы имели бы отток людей, ищущих работу на Западе. Помешать этому могло только ограничение свободы передвижения и свободы торговли, т.е. сооружение новой «берлинской стены». Такое развитие событий, естественно, невозможно было себе даже представить.

Вторая возможность — свободный плавающий курс («free floating») восточной марки — также имела скорее авантюрный характер и также никогда всерьез не рассматривалась. Поскольку валюта страны, перед экономикой которой после открытия границ встала задача глубочайшей структурной адаптации, вне всякого сомнения, испытала бы мощные колебания своей стоимости на финансовых рынках. Хуже того:

31

на обозримый период времени с большой степенью вероятности рынок оценил бы эту стоимость экстремально низко. В результате произошло бы также экстремальное сокращение размера заработной платы на Востоке, пересчитанной на немецкую марку. Последствия были бы катастрофическими: или массовый отток населения, или инфляция заработной платы и цен, которая еще больше обесценила бы валюту на рынке, не говоря уже о потери доверия к любой программе реформ. Международная стоимость валюты при гибком курсе является важнейшим показателем успешности стабилизационных мер. В действительности в Центральной и Восточной Европе после 1989 г. практически не было ни одной страны, которая пошла бы этим путем, хотя там существовали более благоприятные предпосылки для такого рода политики, чем в ГДР, поскольку трансграничная мобильность населения в этих странах была однозначно ниже.

Таким образом, оставалась только третья возможность — привязка к одной из якорных валют, которой, учитывая сложившееся положение, естественно могла быть только немецкая марка. Собственно говоря, к этому сводилось главное предложение, прозвучавшее в то время в ходе широких обсуждений. Оно в очень обоснованном виде было представлено «пятью мудрецами», т.е. экспертным советом по анализу экономического развития, в специальном заключении от 20 января 1990 г.[5] Совет рекомендовал учреждение независимого центрального банка ГДР, который должен был бы обеспечить для восточной марки твердый обменный курс по отношению к немецкой марке, а также в максимально короткие сроки переход к конвертируемости. Такая привязка к немецкой марке дала бы в руки центрального банка ГДР важный инструмент для решения задачи регулирования денежного обращения таким образом, чтобы была гарантирована денежная стабильность.

Примерно к этому сводились все рекомендации для новой валютной политики ГДР. Как ни странно, они выглядели весьма далекими от реальной действительности, причем как в экономическом, так и в политическом отношении. С экономической точки зрения сразу же возникал вопрос: кто должен был гарантировать привязку обменного курса? Вряд ли это

32

мог быть вновь созданный центральный банк ГДР, поскольку он не располагал ни достаточными резервами девиз, ни надежностью финансового института с давно устоявшимся авторитетом, способного проводить политику денежной стабилизации. Только Бундесбанк был бы в состоянии предоставить в этих целях соответствующие гарантии. Он должен был бы, если и не в юридическом отношении, то по крайней мере на практике взять на себя проведение всех рыночных операций, чтобы обеспечить твердый обменный курс немецкой марки к восточногерманской валюте, каким бы он ни был. При этом с экономической точки зрения не имело бы ровно никакого значения, взялся бы он сам за поддержание курса на установленном уровне или же поручил это центральному банку ГДР (и за счет межгосударственных трансфертов или кредитов позаботился о том, чтобы тот в любой момент располагал для этого необходимыми резервами).

Теоретически все это можно было себе представить. Однако возникает вопрос, какой смысл имела бы такого рода конструкция. Речь в этом случае шла бы о судорожной попытке каким-то образом найти путь, чтобы использовать надежность Бундесбанка в целях стабилизации валюты ГДР, не выводя из обращения восточногерманскую марку. В условиях огромного недоверия населения ГДР к собственной валюте такое решение практически означало бы создание Бундесбанком внутригерманского «Currency Board» при высокой степени обеспечения восточногерманской марки маркой ФРГ. В результате каждый гражданин ГДР, который этого желал, мог бы в любое время обменять свои восточногерманские марки по твердому курсу на немецкую марку. Странная идея, поскольку в этом случае совершенно очевидно возникает вопрос о том, почему сразу же не сделать последний шаг к валютному союзу, имея в виду высокую степень всеобщего доверия к заявленным мерам и необратимость ожидаемых результатов.

33 Существование центрального банка ГДР «на содержании» было бы совершенно немыслимо и с политической точки зрения. Бундесбанк должен был бы — как и в ходе валютной реформы — взять на себя колоссальную ответственность, не получив одновременно полного контроля над системой де-

нежного обеспечения в ГДР. Тем самым была бы открыта дверь для нерешаемого конфликта в теперь уже общем доме. То есть или со всей серьезностью вести дело к денежной стабильности и в этом случае при необходимости пойти на девальвацию восточной марки, или последовательно защищать курс восточногерманской марки, эквивалентный курсу марки ФРГ, что поставило бы под удар денежную стабильность в Западной и Восточной Германии. Такой конфликт превратил бы Федеративную республику в арену будущих ожесточенных политических сражений. Короче говоря: это был бы рецепт, пригодный только для того, чтобы подорвать надежность банка. Но именно этого и удалось избежать, предложив прозрачное решение вопроса в рамках валютного союза.

В действительности никто из критиков валютного союза никогда всерьез не ставил этих неудобных вопросов, не говоря уже о том, чтобы дать на них удовлетворительные ответы. Они вновь и вновь заявляли, что как-нибудь удастся выйти на правильный обменный курс и тем самым избежать изменений паритета и широкомасштабных финансовых поддерживающих мер. В частности, экспертный совет предложил выбрать в качестве пригодного ориентира для определения правильного твердого обменного курса цены мирового рынка на торгуемые товары, произведенные на предприятиях ГДР. Имелось в виду, что эти товары с учетом установленного обменного курса станут конкурентоспособными. В результате, как считали, было бы достигнуто своего рода внешнеэкономическое равновесие, которое после введения конвертируемости приобрело бы устойчивый характер[6].

Сегодня, по прошествии времени, такой взгляд на вещи кажется весьма далеким от действительности. Как бы там ни было, в 1990 г. ГДР, избавившись от вакуумного колпака социализма, оказалась перед необходимостью тотальной переоценки своей промышленной продукции на мировом рынке. При этом эта переоценка могла быть сделана только в сторону уменьшения ее стоимости. А это, в свою очередь, означало бы значительное снижение уровня заработной платы, пересчитанной на немецкую марку. Поскольку мобильность рабочей силы препятствовала ее адаптации к более низкой оплате труда, то производство соответствующих

34

товаров просто бы прекратилось. По этой причине чистой иллюзией было бы внешнеэкономическое равновесие при обменном курсе и уровне заработной платы, которые могли бы удержать людей на Востоке страны.

Здесь мы вновь сталкиваемся с основной экономической проблемой, возникшей вследствие падения Берлинской стены. С открытием границы восточногерманская рабочая сила обрела мобильность. При этом как бы походя она также разрушила возможность для обеспечения конкурентоспособности — благодаря более низкой внешней стоимости собственной валюты — тех продуктов, которые они сами изготавливали в ГДР. Граждане ГДР теперь пересчитывали свою заработную плату, номинированную в восточногерманских марках, на немецкую марку, тем более что значительная часть товаров, которые они хотели потреблять сами, производилась на Западе страны и должна была быть оплачена в немецких марках. Реакцией на слишком сильное уменьшение выраженного в немецкой марке стоимостного содержания заработной платы, номинированной в восточногерманских марках, была бы в результате девальвации валюты миграция рабочей силы на Запад. То есть девальвация как инструмент восстановления конкурентоспособности оказалась бы совершенно непригодной — в силу такого фактора, как обретенная свобода передвижения. Поэтому цена полного отказа от такой меры была бы не слишком высока.

Заметим, что этот вывод полностью вписывается в теоретические представления, которые были широко распространены в экономической науке уже в то время. Например, так называемая теория оптимального валютного пространства уже с 1960-х годов занимается вопросом о том, при каких условиях для какой-либо страны было разумно отказаться от суверенитета в валютной политике[7]. Центральным критерием
35 при этом является эффективность влияния изменений паритетного соотношения на международную конкурентоспособность экономики и тем самым степень гибкости, с которой рабочая сила этой страны реагирует — в виде миграции и требований увеличения оплаты труда — на уменьшение внешней стоимости своей заработной платы. Чем больше эта гибкость, тем более убедительно выглядит аргумент в пользу валют-

ного союза. Ситуация в Восточной Германии после падения Берлинской стены дает прямо-таки хрестоматийный пример очень высокой степени гибкости.

Ко многим примечательным особенностям бурных месяцев после падения стены относится та, что даже наиболее хорошо подготовленные наблюдатели не увидели или не захотели увидеть эти взаимосвязи. Так, 9 февраля 1990 г. экспертный совет направил в адрес федерального канцлера письмо с настоятельным предостережением от заключения валютного союза[8]. Среди прочих аргументов был и такой: единство валюты сразу же выявит серьезную разницу в уровнях жизни на Востоке и на Западе. Ставшая явной, эта разница породит ожидания на их выравнивание, которые, в противном случае, очевидно, не возникли бы и которые далеко выходят за рамки возможного, учитывая существующую производительность труда на Востоке. Такая точка зрения, которая дожила до наших дней, смешивает причину и следствие. Так как понимание этой разницы, которое, по мнению экспертного совета, является следствием валютного союза, существовало еще задолго до падения Берлинской стены. Ведь каждый восточный немец мог без труда подсчитать в уме, что означает его заработная плата в восточных марках в пересчете на западную марку. И именно на основе этого понимания он мог принимать свои решения — искать работу на Западе страны, требовать более высокую заработную плату на Востоке и т.д. Введение немецкой марки в этом отношении почти ничего не изменило. Одним словом, эта проблема уже существовала, и речь шла только о том, как интерпретировать ее политически.

Возможно, что именно в неверном истолковании причинно-следственных связей кроется ответ на вопрос, почему экспертный совет и другие ученые столь скептически отнеслись к валютному союзу. Для многих советников из академических институтов было некомфортно оказаться в общественной ситуации, которая почти не оставляла сколь-либо по-настоящему серьезных возможностей для маневра. Поэтому ученые были поставлены перед не слишком привлекательным выбором. Они могли прямо посмотреть в глаза неприятной реальности и высказаться в пользу практически неизбежного или еще немного времени отрицать эту реальность, сохранив

35
38

36

Немецкие дебаты

Интеллектаульной элите не понравился валютный союз

«Белендорф, 29.6.90. Заголовок для еще не написанной полемической статьи "Выгодная покупка под названием ГДР", при этом следует признать, что северогерманское выражение "выгодная покупка" как ни одно другое характеризует современную безыдейную ментальность капиталистического рвачества».

Это цитата из книги «По пути из Германии в Германию. Дневник 1990» Гюнтера Грасса, опубликованной в январе 2009 г. Из приведенного отрывка становится понятным, как большой писатель и лауреат Нобелевской премии оценивает валютный союза ко времени начала обмена денег: как неоколониалистский захват западногерманским капитализмом ГДР. Здесь Гюнтер Грасс выразил то, о чем тогда думали и все еще продолжают думать многие интеллектуалы.

Этот радикальный приговор, если сопоставить его с фактами, собственно говоря, несостоятелен, как экономически, так и политически. Его место — среди мифов. Но как этот миф возник? И почему он остается столь живым до настоящего времени? Ответ не имеет никакого отношения к экономике, но исключительно к германскому духу и его идеалистической склонности быть оторванным от реальности. С падением Берлинской стены целый класс немецких интеллектуалов оказался перед лицом фактов, которые противоречили их собственной картине мира. Неожиданно появились многие тысячи людей, которые были готовы отвернуться от своей родины, чтобы заново обустроить собственную судьбу и судьбу своих семей, причем сделать это на Западе. Как и переселенцы, которые в XIX веке собрали свои пожитки и отправились в Америку — не из любви к Америке, а потому, что не имели никаких жизненных перспектив у себя дома. Это была самая элементарная форма использовать свободу, ту самую свободу, которая и теперь прокладывала себе дорогу, высвобождая огромную энергию.

Эта была совершенно новая для немцев ситуация. В течение немногих недель в небытие канули все тщательно прорисованные соображения по поводу различного рода стратегий осторожной, поэтапной адаптации. Пространство для политического маневра
37 было сужено до предела. Более того, в новой ситуации все идеалистические умозаключения утратили свое обоснование. Это был травмирующий опыт для духовной элиты, привыкшей в качестве

моральной инстанции к повсеместному самому серьезному отношению к себе со стороны общественности. Так было и на Востоке и на Западе, поскольку и там и тут чистая идея в одночасье обесценилась. Реальность отбросила ее на обочину. Это обстоятельство объясняет раздраженную тональность «Дневника» Гюнтера Грасса каждый раз, когда он говорит о немецком единстве. При чтении чувствуется досада наставника нации ввиду неизбежности надвигающихся событий. И его нескрываемое раздражение в связи с тем, что даже Вилли Брандт, его старый друг и политический соратник, по всем существенным пунктам согласен с канцлером Гельмутом Колем и министром иностранных дел Гансом-Дитрихом Геншером.

От этого шока от столкновения с реальностью только один маленький шаг до упрека в неоколониализме. Ведь как иначе можно с этой точки зрения охарактеризовать введение немецкой марки, если не как подготовку внезапного захвата слабого Востока сильным Западом? Только как соблазнение людей, чтобы помешать им идти своим собственным путем в рамках собственной экономической системы, путем между капитализмом и социализмом. Лишь немногие интеллектуалы, в первую очередь Моника Марон и Хельга Шуберт, решительно выступили против этой точки зрения. Они справедливо указали на то, что валютный союз был создан только потому, что люди в Восточной Германии отказывались в очередной раз быть объектом для экспериментов с неочевидным исходом. Люди использовали свою свободу. Они хотели получить то, что уже имеют другие, и ничего сверх того. И политики не могли не отреагировать на эти настроения.

за собой роль увещевателей-скептиков. Первая возможность таила в себе большой риск того, что позднее на них вместе со всеми политиками будет возложена ответственность за огромные трудности, с которыми следовало считаться и после создания валютного союза. Другая возможность была связана с опасностью через какое-то время снискать себе недобрую славу оторванных от реальной жизни кабинетных ученых. Не все из них, но многие выбрали эту вторую.

С учетом реальностей жизни это было, очевидно, умное решение. Поскольку политики, приняв ответственность за валютный союз, на самом деле вызвали на себя огонь всех тех недовольных, которые желали получить более выгодный экономические результат, хотя при этом были не в состоянии сами показать, каким образом этот результат можно было достичь на практике. Вина политиков была действительно очень велика. Знаменитые слова Гельмута Коля, сказанные им по поводу создания валютного союза о том, что на Востоке возникнут «цветущие ландшафты», возможно, принесли ему много голосов избирателей на предстоящих тогда первых общегерманских выборах в бундестаг. Они также вызвали сильный всплеск энергии и эйфории, поскольку вселили в людей веру в то, что в их работе есть цель, контуры которой уже обозначились на горизонте. Однако в долгосрочной перспективе эти настроения обернулись бумерангом, так как уже спустя немного лет стало очевидно: начатый процесс экономических преобразований носит во много раз более глубокий и сложный характер, чем представление о нем как о процессе расцветающих ландшафтов. Многие разочарования людей в более позднее время, несомненно, коренились
38 в этих несбывшихся ожиданиях.
39 Однако вернемся к хронологии событий. С избранием новой Народной палаты ГДР 18 марта 1990 г. были созданы политические рамки для валютного союза. За выборами последовали два месяца дальнейших интенсивных дискуссий в кругах общественности. Правда, теперь уже речь шла не о «за» и «против» валютного союза, а о конкретных условиях его учреждения. Особое внимание в ходе политических дебатов было уделено переходному курсу между восточногерманской и западногерманской маркой.

При этом, что естественно, на передний план выдвинулась проблема распределения денежной массы. Главным образом это касалось вопроса о том, будут ли и каким образом на основе переходного курса сохранены накопления граждан ГДР как часть результатов их трудовой деятельности за прошедшие годы. Почти не удивляет, что именно по этому вопросу произошло резкое политическое размежевания среди тех, чьи интересы он затрагивал в наибольшей мере. Правительство ГДР как адвокат своих граждан высказывалось в пользу переходного курса в соотношении один к одному, федеральное министерство финансов и Бундесбанк за более низкую оценку стоимости восточногерманской марки[9]. Результатом стал политический компромисс: все текущие выплаты и платежи, как-то: заработная плата рабочих и служащих, пенсии, аренда жилья и т.д., если речь шла о действующих договорах, были номинированы в немецкой марке по курсу один к одному; все денежные накопления и долговые обязательства — в зависимости от их размера, вида и времени возникновения — по курсу от одного к одному, двух к одному или трех к одному. В целом же средний рассчитанный переходный курс составил 1,8 к 1.

Можно ли назвать этот компромисс хорошим? В политическом смысле ответ будет «да», поскольку дискуссия на Западе и Востоке о возможном влиянии компромисса по вопросу о распределении быстро повсеместно сошла на нет и в последующее время больше почти не возникала, — верный признак того, что ни одна из сторон не считала, что осталась в накладе. В экономическом смысле вопрос, естественно, носил существенно более сложный характер. В первую очередь речь шла о том, не приведет ли выросшая денежная масса в немецких марках к ценовой инфляции и каким образом экономика на Востоке страны сумеет адаптироваться к новой среде.

Что касается инфляционных тенденций, то очень скоро опасения на этот счет рассеялись. Новая денежная масса в немецких марках хотя и оказалась несколько больше ожидаемой, поскольку размер сбережений в восточногерманских марках был недооценен, однако Бундесбанку, не прилагая особых усилий, удалось в последующее время смягчить остроту проблемы с помощью инструментов денежной политики.

40

Вместе с тем на территории Восточной Германии структура цен претерпела сильные изменения, которые, однако, имели причиной прекращение субсидирования цен на основные виды продовольственных продуктов и трудности сбыта промышленной продукции. То есть это были последствия ожидаемых изменений рыночных условий, а не инфляционных тенденций. В целом ситуация носила спокойный характер, что, вне всякого сомнения, можно было расценить как успех.

Отметим, что статистические оценки так называемого паритета покупательной способности обеих немецких валют, сделанные в свое время, показывали, что стоимость восточногерманской марки — измеренная в ценах потребительских товаров — совсем ненамного отличалась от стоимости немецкой марки[10]. Для жителя Запада страны, регулярно посещающего ГДР, данное утверждение может показаться странным, поскольку он постоянно испытывал трудности приобрести за деньги по так называемому принудительному обменному курсу соответствующие товары. Однако, с точки зрения восточного немца, такое положение дел выглядело отнюдь не нелепым. В мире социалистического потребления денег всегда не хватало. Восточногерманская марка в пределах своего хождения постоянно выполняла свои классические монетарные функции — в качестве платежного средства и как форма сохранения стоимости. О сильной скрытой инфляции, как, например, в соседней Польше, в то время, несмотря на строгие меры контроля над ценами, не могло быть и речи. Поскольку структура этих цен была такова, что существовали не только товары с искусственно заниженной ценой, но также и такие, цена на которые была очень высока, прежде всего это касалось товаров длительного пользования для дома, как, например, электрических бытовых приборов или даже автомобилей. То есть в этом отношении обменный курс 1,8 к 1 никак нельзя назвать великодушным жестом, о чем многие говорили. Он был в значительной мере также признанием стремления восточногерманского населения на протяжении
41 многих лет откладывать деньги, что и отразили их накопления в восточногерманской марке. Их стоимость по меркам мирового рынка была бы существенно ниже, поскольку восточногерманская валюта при введении конвертируемости,

несомненно, была бы оценена по значительно более низкому курсу. Однако в пересчете на реальные потребительские товары, которые сберегатели хотели бы приобрести, создавая свои денежные накопления, стоимость этих накоплений внушала уважение.

В ходе проведения валютной реформы на самом деле впервые возникла одна запутанная проблема, которая потребовала принятия трудных политических решений. Каким образом оценить задним числом структуру имущества граждан ГДР и обоснованность их имущественных претензий, имущества, которое было честно накоплено при социализме, чтобы спустя годы жить за его счет, и которое в новом мире конвертируемости практически больше ничего не стоило? Что следовало принимать во внимание? Шла ли речь действительно о сегодняшней рыночной стоимости этого имущества? Или о стоимости, на которую в то время рассчитывали люди, решая начать откладывать деньги? Или о тогдашней стоимости, но только после ее «актуализации» в сторону увеличения с учетом сегодняшних условий? Вот те почти неразрешимые вопросы справедливости, которые могут поставить общество на грань раскола, если значительная часть населения воспримет в конечном счете полученный результат как несправедливый. В этом отношении валютный союз, во всяком случае, не оставил после себя плохой памяти.

И тем не менее валютный союз вообще не был воспринят широкими слоями населения как успех. Это, однако, объясняется совершенно иными обстоятельствами. Восточногерманская экономика быстрыми темпами двигалась в направлении кризиса. С первого по второе полугодие 1990 г. объем промышленного производства сократился вдвое, резко выросла безработица, увеличилось количество работников, переведенных на неполную рабочую неделю. Прыжок в ледяную воду конкурентной борьбы одним махом обнажил практически все проблемы промышленности. Все эти процессы развивались с такой скоростью, которой в истории промышленно развитых наций не было и, возможно, больше никогда не будет. 42
Это была первая большая жертва, связанная с наследием восточногерманской плановой экономики после ее вступления на путь рыночных отношений.

Опыт непосредственного знакомства восточногерманского населения с новой для них рыночной экономикой оказался весьма болезненным. Он был полностью противоположен опыту старшего поколения западных немцев во второй половине 1948 г. после начала в июне того же года валютной и экономической реформы. В 1948 г. западные немцы стали свидетелями мощного подъема, своего рода чуда после череды лет военных и послевоенных лишений, в то время как восточные немцы испытали тотальный распад привычного для них индустриального мира. Разумеется, им было ясно, что продолжать жить по-старому нельзя, однако практически никто из них не представлял себе столь свободного падения вниз. При этом главное испытание — собственно санация их предприятий — еще было впереди.

Едва ли можно в полном объеме оценить значение этого распада как самого первого впечатления от непосредственного знакомства с рыночным хозяйством. В 1948 г. целое поколение западных немцев одномоментно превратилось в эмоциональных друзей рыночной экономики, независимо от того, что подсказывал им собственный разум. От либеральных приверженцев принципа личной ответственности, которые видели в происходящем подтверждение своего собственного оптимизма и оптимизма Людвига Эрхарда, до социалистов-скептиков, внезапно обнаруживших бурную деятельность на предприятиях и в магазинах. Совсем иную картину явил 1990 год в Восточной Германии: развал промышленности стал причиной глубокого эмоционального неприятия рыночной экономики многими восточными немцами, опять-таки независимо от того, что подсказывал им собственный разум. И в данном случае эти чувства были характерны не только для записных социалистов, но и для либерально и консервативно настроенных граждан. Об этих настроениях хорошо свидетельствуют опросы общественного мнения, в том числе последнего времени.

Был ли крах неминуем? Никто не может знать этого, но представляется весьма трудным делом придумать альтернативы, которые привели бы к иному результату. Даже сегодня можно часто слышать утверждение, что выбор обменного курса один к одному при пересчете заработной платы (и цен)

43

является-де определяющей причиной столь сильного падения восточногерманской экономики. В частности, бывший федеральный канцлер Гельмут Шмидт, подводя итоги процесса немецкого объединения[11], заявил по смыслу следующее: «да» валютному союзу, но при более низкой оценке стоимости восточногерманской марки по отношению к марке ФРГ с тем, чтобы сохранить на Востоке низкие производственные издержки. Однако такая мера привела бы к тому, что после создания экономического и валютного союза заработная плата на Востоке была бы существенно ниже чем на одну треть уровня западногерманской, который при переходе на единую валюту по курсу один к одному был принят как исходный. Другими словами, возможно, тогда это была бы одна шестая (при соотношении два к одному) часть заработной платы на Западе или даже еще меньше. Но в этом случае, очевидно, произошло бы следующее: внутри воссоединившейся Германии возникла бы та самая волна миграции на Запад, которая поднялась бы и без валютного союза при низкой оценке стоимости восточногерманской марки. Или заработная плата быстро установилась бы на том же уровне, на каком она оказалась при обменном курсе один к одному[12].

Здесь мы еще раз сталкиваемся с основной проблемой немецкого воссоединения: как только граница была открыта, мобильность людей заставила повысить заработную плату на Востоке до уровня, который, как скоро выяснилось, составил более одной трети заработной платы на Западе и в любом случае был больше одной шестой ее части. То есть реалистической альтернативы, которая могла бы предотвратить экономический коллапс, не существовало и к выбранному обменному курсу. Разумеется, за исключением ограничений на свободу передвижения, что означало бы отказ от экономического и валютного союза и в конечном итоге от немецкого единства.

Также важно сравнение со странами Центральной и Восточной Европы. И там были необходимы решительные действия, но в этих странах существовало значительно большее пространство для маневра, чтобы управлять начавшимися процессами, растянув их по времени, поскольку у людей не было легкой альтернативы сменить место жительства. Напротив, в Восточной Германии ситуация подталкивала

к быстрому принятию мер, причем в условиях, которые никак не могли быть результатом свободного выбора. Несмотря на ужас промышленного коллапса, все-таки сохранялись ожидания того, что, возможно, в скором времени произойдут какие-то фундаментальные перемены. И поэтому стоило, вероятно, остаться дома и включиться в начавшуюся работу по возрождению Востока.

2.2. Попечительский приватизационный совет

Следующим шагом после создания валютного союза стала так называемая трансформация восточногерманской экономики. В общем — неудачное выражение, поскольку имеет сильное техническое звучание. Оно слишком напоминает «конверсию», т.е. перевод военных заводов на изготовление гражданской продукции. На самом деле речь шла об исключительно экономической проблеме. Предстояло превратить плановую экономику в рыночное хозяйство. Самая первая и простая задача заключалась при этом в приватизации государственной собственности, и в воссоединившейся Германии она была возложена на Попечительский приватизационный совет.

Совет был создан еще в начале 1990 г. как наделенное правами юридического лица объединение народных предприятий ГДР, своего рода холдинговая компания. Но только 17 июня 1990 г., когда был принят закон о приватизации и реорганизации государственного имущества (закон о доверительном управлении), перед советом была поставлена конкретная задача, а именно: «в кратчайшие сроки и в максимально широких масштабах на основе приватизации прекратить предпринимательскую деятельность государства». А в статье 25 Договора об объединении Германии от 31 августа 1990 г. Попечительскому приватизационному совету было поручено «и в будущем продолжить в соответствии с положениями закона о доверительном управлении структуризацию и приватизацию бывших народных предприятий в интересах повышения их конкурентоспособности».

Таким было политическое поручение. Оно в принципе касалось всех бывших народных предприятий, представляв-

ших в полном смысле слова самый широкий спектр производственных направлений: от крупных промышленных заводов до аптек, организаций розничной торговли и торговых центров, гостиниц и предприятий общественного питания. И этим список отнюдь не исчерпывался. При этом существовало полное совпадение мнений по поводу предприятий сферы обслуживания — все они подлежали приватизации в кратчайшие сроки, поскольку, как правило, речь в этом случае шла об объектах недвижимости и земельных участках, которые можно было достаточно быстро продать или по крайней мере сдать в аренду. Эта часть работы Совета была на самом деле в основном выполнена уже в 1992 г. Как и ожидалось, в ходе приватизации этих предприятий почти не было сокращения рабочих мест. Частные предприятия сферы услуг были во времена ГДР, что общеизвестно, пасынками социалистического планирования. То есть можно было рассчитывать на то, что их число не только не уменьшится, но даже возрастет. Так и случилось.

Совершенно иной была ситуация в промышленности. Именно эта часть приватизации в рамках деятельности Совета с самого начала вызывала самые бурные дискуссии. Особенно активно обсуждались альтернативы «приватизации до санации» и «санация до приватизации». Сторонники первоочередности приватизации аргументировали свою позицию тем, что санация является задачей будущего частного владельца, поскольку только он (не Попечительский приватизационный совет!) будет в состоянии разработать устойчивые модели предпринимательской деятельности. Именно они предшествуют принятию решения о покупке и о возможной цене приобретения, при этом планы санации в обязательном порядке являются составной частью содержания таких моделей и концепций. Совет же, как государственный холдинг, совершенно непригоден для этих целей, а слишком длительный процесс санации под государственным надзором таит в себе опасность чрезмерного затягивания приватизации и усиления политического давления со стороны представителей региональных интересов, которые хотели бы как можно долго сохранять нерентабельные рабочие места за счет налогоплательщиков. Противники первоочередности

приватизации возражали на это, что без санации под эгидой Совета предприятия трудно будет продать, по крайней
46 мере по разумной цене. Риск затягивания процедуры приватизации, напротив, не столь велик. Так, опыт приватизации в Великобритании в 1980-е годы показал, насколько важно подготовить к продаже объекты капиталовложения. То есть, образно говоря, невеста должна быть красивой и нарядной, прежде чем идти под венец.

Дискуссия приняла затяжной характер. Борьба развернулась, по сути, между экономистами и буржуазно-либеральными политиками, выступавшими за быструю приватизацию, с одной стороны, и сторонниками государственной санации в лице социал-демократов, социалистов и профсоюзных лидеров — с другой. При этом высказываемые мнения отличались большим разнообразием нюансов. Особенно бросалось в глаза различие в мотивах, двигающих участниками дискуссии: от нескрываемых лоббистских интересов до чистого удовольствия от научного спора, поскольку сама его тема представляло собой «сочное пастбище» для «вскармливания» причудливых теоретических моделей экономистов, правоведов и политологов. И действительно: когда еще у науки имелась другая такая возможность ввиду срочных запросов практики совершенно по-новому подойти к осмыслению наиболее важных мер создания новой экономической структуры?

Направление практических действий Попечительского приватизационного совета было определено совершенно ясно — на скорейшую приватизацию. Вплоть до роспуска Совета в конце 1994 г., т.е. менее чем за пять лет работы, он продал почти все предприятия, которые были переданы в сферу его ответственности и которые он считал готовыми к приватизации. Это были 8500 компаний, в которых на момент приватизации трудились четыре миллиона работников. В результате дробления количество предприятий затем возросло почти до 14 тыс., из них 3700 (26%) были впоследствии ликвидированы. Приватизация позволила привлечь инвестиции на сумму в 211 млрд немецких марок; было создано 1,5 млн рабочих мест, т.е. затраты на одно рабочее место составили примерно 140 тыс. немецких марок. В конце 1994 г. в ведении Совета находились чуть более 400 предприятий,

которые в принципе могли быть приватизированы, но на тот момент все еще не были проданы. Работа Совета была продолжена организациями-преемницами, главным образом федеральным ведомством по специальным вопросам воссоединения как ответственным за промышленность. В частности, в ведение этого ведомства были переданы 20 крупных предприятий, каждое с числом занятых более 1000 работников. Приватизация некоторых из них оказалось чрезвычайно трудным делом, и принятие решения об их будущей судьбе превратилось в острый политический вопрос в соответствующих регионах. Но и они в своем большинстве были приватизированы в последующее время.

Так выглядит чистый «трудовой баланс» Попечительского приватизационного совета.[13] Он впечатляет по крайней мере тем, что касается скорости и объема приватизации. Этот трудовой баланс особенно впечатляющ, если принять во внимание, что даже на пике своей деятельности в штате Совета было не более 3000 сотрудников. Вероятно, что проделанное Советом было самой масштабной и компактной приватизацией за всю предшествующую историю промышленного развития, аналогов которой, возможно, не будет и в будущем. Поэтому уже в середине 1990-х годов по крайней мере одним из многих прежних опасений стало меньше: в Восточной Германии не возникло «черной дыры» в бюджете вследствие долгосрочных государственных субвенций на поддержание нерентабельных производств, которые продолжали бы работать, так как этого требовала общественность. Отметим в этой связи, что в последующие годы приватизированные предприятия в основном продолжали успешно выполнять свои договорные обязательства[14]. Одни из них даже сумели создать значительное количество дополнительных рабочих мест, у других этот показатель выглядел скромнее, но в целом, в конечном итоге достигнутый уровень занятости был выше минимума, зафиксированного в приватизационных договорах[15].

Примечательной чертой работы Попечительского приватизационного совета была простота его стратегии — и это при всей сложности отдельных принимаемых решений и подписываемых договоров. Во всех случаях Совет пытался,

как правило, продать приватизационные объекты компаниям, хорошо зарекомендовавшим себя на рынке и профессионально знающим конкретную отрасль производства. Или способным менеджерам бывших народных предприятий, по так называемому принципу Management-buy-out, что, правда, случалось реже. При этом сама типичная приватизация проходила по известной схеме: экспертиза основного имущества предприятия, в необходимых случаях его разделение на экономически целесообразные производственные единицы; выставление на аукцион соответствующего предприятия или его отдельного подразделения; переговоры с заинтересованными приобретателями, при необходимости дальнейшее дробление объекта; продажа на согласованных условиях и затем, спустя какое-то время, контрольная проверка выполнения договорных обязательств и, если нужно, дополнительные переговоры. Короче говоря, стандартная процедура, принятая при продаже компаний, за исключением контрольной проверки, которая в деятельности Совета, естественно, должна была играть более важную роль, чем в обыденной деловой жизни.

48

Именно простота метода позволила на отдельных этапах приватизационной процедуры действовать вполне прагматично и гибко. Сохранялось пространство для маневра при выборе потенциальных покупателей, поскольку для этого существовал целый ряд критериев: серьезность намерений, платежеспособность и знание соответствующей сферы производства заинтересованными лицами; предложенная цена, обоснованность модели будущего развития предприятия, число сохраняемых и вновь создаваемых рабочих мест, среднесрочные перспективы роста и т.д. Но именно эти прагматизм и гибкость обеспечивали то, что после подписания сделки было бы чрезвычайно сложно сделать, а именно: оценить, была ли она целесообразна или нет. Ценой более простого подхода была бы непрозрачность в работе приватизированного предприятия, что, как выяснилось спустя время, на самом деле имело и имеет место. Но составить более достоверную, подтвержденную документами картину итогов приватизации, вероятно, будут в состоянии только будущие истории экономики.

И все же есть два важнейших результата, которые столь очевидны, что их нельзя не увидеть. Приватизация завершилась с большим дефицитом, ее следствием также стало драматичное сокращение персонала. Оба эти факта оставили глубокие следы — в финансовом, хозяйственном и социальном отношении. Поэтому они заслуживают более основательного рассмотрения. 49

Сначала о дефиците. Едва ли вызывает сомнение, что в начале приватизации общественность и все ее непосредственные участники сильно переоценили продажную стоимость имущества, вверенного попечению. Так, Детлеф Карстен Роведдер, после немецкого воссоединения до своего убийства в апреле 1991 г. руководитель Попечительского приватизационного совета, в октябре 1990 г. назвал общую выручку от приватизации в 600 млрд немецких марок[16]. Скоро стало ясно, что эта цифра не имеет ничего общего с реальностью. В действительности выручка (брутто) не превышала 60 млрд немецких марок, т.е. составляла одну десятую оценочной суммы, названной Роведдером. При этом проведение самой приватизации обошлось в 300 млрд немецких марок. Общий дефицит Попечительского приватизационного совета составил, таким образом, сумму более чем 200 млрд немецких марок. Короче говоря: с чисто финансовой точки зрения продажа имущества, вверенного попечению, была полностью убыточной сделкой, при этом, по крайней мере сначала, неожиданно убыточной. Как это могло произойти? И почему стоимость приватизируемого имущества была переоценена, если серьезно относиться к цифре Роведдера, на гигантскую сумму 800 млрд немецких марок?

Начнем с того, что причина слабой выручки очевидна и бесспорна — это размер старой задолженности. При заключении валютного союза было принято решение о частичном списании задолженности предприятий, а также о том, что она будет номинирована в немецкой марке по курсу одна немецкая марка к двум восточногерманским. В результате остаточная задолженность составила 116 млрд немецких марок. Такая мера была предпринята, поскольку по балансу старая задолженность предприятий проходила как корреспондирующая статья к сбережениям частных домохозяйств,

ликвидация которых по политическим мотивам не подлежала обсуждению. Поэтому практически существовала только одна альтернатива — или переложить все долги на плечи государства, или оставить их на балансе предприятий, переданных в ведение Попечительского приватизационного совета.
50 Было принято решение пойти вторым путем. Хотя с самого начала было ясно: этот путь приведет к обременению начальных балансов, что, в свою очередь, снизит продажные цены и в конечном итоге ухудшит показатели работы Совета.

Нельзя не сказать, что еще тогда нередко можно было слышать: сохранение старой задолженности — это тяжелая ошибка, так как она усложнила приватизацию. Вряд ли можно, однако, признать это утверждение верным, поскольку в приватизационных договорах обременение старыми долгами в разумных пределах было учтено, и это факт. Вполне вероятно, что во внутренних отношениях между Советом и вверенными ему предприятиями даже было целесообразно сохранить старую задолженность в их балансах, поскольку такая мера позволяла Совету как холдинговой структуре оказывать определенное давление на руководство отдельных предприятий, побуждая его к большей эффективности и производительности[17]. Как бы там ни было, в конечном счете, т.е. после приватизации, старые долги все-таки вернулись к государству в виде уменьшенной на соответствующую величину выручки от продажи приватизированного имущества. То есть приватизационная сделка была закрыта с большим дефицитом, который на долгое время стал тяжелой ношей для так называемого «фонда погашения унаследованного бремени».

Недооценено было не только влияние старых долгов. Также очевидно, что изначально существовали иллюзии и относительно чисто физического качества основных производственных фондов. Парк машинного оборудования на большинстве предприятий оказался в еще более запущенном состоянии, чем ожидалось. Особенно в тех отраслях и в производственных подразделениях, где в результате нефтяного кризиса 1970–1980-х гг. в рыночной экономике Запада произошел сильнейший рывок в деле модернизации, связанный с огромными инвестиционными вложениями в энергосбере-

гающие технологии, которые сделали экономически ненужным устаревшее оборудование. К этому следует добавить многочисленные федеральные законодательные акты, которые были приняты в то время в связи со структурной перестройкой экономики и которые резко ограничивали возможности использования многих устаревших видов оборудования по экологическим причинам и в целях обеспечения техники безопасности на рабочих местах.

Вопрос о том, имел ли парк машинного оборудования 51
сам по себе вообще какую-либо положительную имущественную ценность, действительно чрезвычайно важен. Сомнения по этому поводу вполне уместны, по крайней мере по прошествии времени. Ведь после приватизации на подавляющем числе предприятий основные фонды были радикально обновлены; почти не осталось таких предприятий, которые продолжали бы работать, используя старую технику времен ГДР. Очевидно, почти все инвесторы исходили из того, что нет никакого смысла попытаться вступить в конкурентную борьбу с устаревшими машинами и оборудованием, по крайней мере в рыночных условиях недалекого будущего. А они, эти условия, были таковы: производство высококачественных специализированных товаров при относительно высоком уровне издержек, прежде всего заработной платы. Именно в этом заключалось существенное отличие ситуации в Восточной Германии от экономических условий в Центральной и Восточной Европе. Там можно было вынужденно вести производство на старом оборудовании, выплачивая работникам заработную плату во много раз меньшую, чем заработная плата в Западной Европе. Напротив, в Восточной Германии с самого начала было понятно, что здесь размер заработной платы надолго не должен был слишком сильно уступать ее размеру на Западе страны, что практически исключало массовое использование устаревших технологий, по крайней мере на длительную перспективу.

Видимо, так эту проблему видели и предприниматели, и политики. Казалось, что динамика заработной платы после создания валютного союза подтверждает их точку зрения. Если в январе 1990 г. заработная плата в промышленности на Востоке составляла 31% заработной платы на Западе,

то к октябрю 1991 г. — несмотря на увеличивающуюся безработицу — уже 49%. Впоследствии в научных кругах о причинах этого роста много писали, высказывая самые разные догадки. Действительно, это необычный (и возможно, уникальный в мире) феномен, когда коллапс промышленного производства сопровождается резким повышением уровня заработной платы.

52 До сих пор говорят, что такой рост произошел благодаря (западногерманским) профсоюзам[18]. И в историческом аспекте это будет справедливо. Они, как и все другие объединения, приступили на Востоке к созданию своих организаций, в руководство которых поначалу были делегированы главным образом опытные функционеры с Запада. Их первая и главная задача состояла в том, чтобы сохранить на промышленных предприятиях профсоюзное влияние, а для этого добиться в интересах наемных работников включения в тарифные договора положений о соответствующих тарифных ставках. С учетом конкретной ситуации этот путь казался самым правильным, чтобы укрепить на Востоке свои позиции, завоевать симпатии восточногерманских рабочих и служащих и в результате привлечь в свои ряды больше новых членов. Для этого к месту оказалось традиционное требование: равная оплата за равный труд, т.е. речь шла об основополагающей философии профсоюзов при заключении региональных тарифных договоров, которую они на протяжении четырех десятилетий реализовывали в Западной Германии — хотя и не всегда со стопроцентным успехом. Речь шла о том, чтобы по крайней мере внутри соответствующих отраслей не допустить на длительное время существующего между Западом и Востоком замораживания разрыва в уровнях заработной платы. Разумеется, имея при этом в виду, что для значительной части членов профсоюзов в Западной Германии была неприемлема перспектива, когда им пришлось бы конкурировать с коллегами из региона внутри Германии с низким уровнем заработной платы. А их интересы имели в крупных профсоюзных объединениях, прежде всего в профсоюзе металлистов, очень большой вес.

Для проведения тарифных переговоров профсоюз должен иметь партнера по переговорам, а таковым на восточ-

ногерманских промышленных предприятиях, по сути, мог быть только Попечительский приватизационный совет. А кто кроме него? Хотя это обстоятельство имело прямо-таки причудливые последствия. Поскольку как холдинговое общество на государственном содержании Совет был почти никак не мотивирован, чтобы вести переговоры жестко. Ведь после приватизации предприятия новый собственник в любом случае заявил бы новую переговорную позицию, а до тех пор можно было относительно легко перекладывать результаты собственных огрехов на налогоплательщиков. Так что случилось то, что должно было случиться. Профсоюзы смогли добиться существенного повышения заработной платы, что они сумели подать своим членам или заинтересованным лицам как значимый успех, по крайней мере на какое-то время. Поскольку в перспективе было совершенно неясно, каковы будут уровень заработной платы и ее структура после приватизации и будет ли новый владелец предприятия вообще следовать положениям подписанного ранее тарифного договора.

53

Такова история вопроса, в отношении которой существует далеко идущее единство мнений. Авторитетные ученые-экономисты, в первую очередь Ханс-Вернер Зинн, ставший впоследствии президентом мюнхенского Института экономических исследований, сделали из этого следующий вывод: за счет повышения заработной платы профсоюзы в начале 1990-х годов в решающей степени способствовали снижению стоимости основных фондов в промышленности Восточной Германии[19]. Они осложнили, как считают, ее реструктуризацию и перекрыли восточногерманской экономике путь, на котором можно было бы обеспечить более высокий уровень занятости, меньшие затраты капитала в пересчете на одно рабочее место и более низкую заработную плату. Короче: они лишили восточногерманскую экономику возможности двигаться вперед хотя бы на немного быстрее, чем в странах Центральной и Восточной Европы.

В основе такой оценки — теоретические выводы, которые являются общепринятыми в экономической науке. То есть в этом смысле она вполне обоснованна[20]. Вместе с тем возникает вопрос, в какой степени она на самом деле помогает

лучше понять реальную ситуацию начала 1990-х годов, по крайней мере ту ситуацию, которая существовала на протяжении очень короткого временного отрезка. Да, не вызывает сомнений, что более высокий уровень заработной платы на предприятиях в ведении Попечительского приватизационного совета увеличил издержки и тем самым потребность в государственных дотациях. Тем не менее главный вопрос заключается в том, в какой мере все это на самом деле оказало долгосрочное воздействие на перспективы приватизации и планы инвесторов.

Именно при ответе на этот вопрос сомнения вполне уместны. Чтобы понять почему, полезно еще раз совершенно конкретно представить себе положение потенциального
54 инвестора в то время, причем чем конкретнее, тем лучше. Представим себе машиностроительное предприятие в Хемнице под управлением Совета, которое в 1991 г. выставлено на продажу. Заинтересованный покупатель, например западногерманский предприниматель из Баварии, также машиностроитель, планирует создать новое производство в Восточной Германии с обычным для отрасли временным горизонтом, скажем, в 15 лет. На этот период времени он с большей или меньшей точностью определяет объем ожидаемых издержек. Он также делает грубый прогноз того, с каким уровнем заработной платы на Востоке ему придется считаться. Разумеется, при составлении этого прогноза он будет самым серьезным образом учитывать общественное мнение, которое исходит из продолжения — в среднесрочной перспективе — тенденции к выравниванию размера заработной платы на Востоке и на Западе, в первую очередь по причине высокой внутригерманской мобильности рабочей силы. При этом развитие ситуации в краткосрочном плане, учитывая временной горизонт принятия решения по инвестициям, будет иметь для него очень небольшое значение. Составит ли заработная плата на Востоке 30 или 50% ее уровня на Западе страны, в любом случае речь будет идти о временной ситуации. А то, как долго она продлится — два, три или четыре года, вряд окажет влияние на выбор технологий и машинного оборудования для нового производства на длительную перспективу.

Здесь мы вновь сталкиваемся с проявлением основополагающей особенности феномена немецкого единства. С падением Берлинской стены, с созданием экономического и валютного союза, а также с политическим воссоединением, в том числе и для предпринимателей стало совершенно очевидно, что разница в уровнях заработной платы между Востоком и Западом один к трем не сохранится надолго. Просто все этого ожидали, и с этими ожиданиями ничего нельзя было поделать. При этом было совершенно безразлично, насколько в процентном отношении увеличится заработная плата на подлежащих приватизации предприятиях. Поскольку прирост даже до одной трети заработной платы Запада все еще оставлял бы большой люфт для ее дальнейшего подтягивания к западногерманскому уровню. Ведь у инвесторов оставалась принципиальная возможность отказаться от членства в объединении работодателей и самостоятельно договориться о размере заработной платы и ее структуре на конкретном предприятии или в рамках отдельных трудовых договоров. Так это и произошло в последующее время, более того, возможно, многие предприниматели с самого начала так и собирались поступить. В результате это привело к фактической ликвидации территориальных тарифных соглашений в Восточной Германии. Это обстоятельство частично объясняет тот факт, что и сегодня уровень заработной платы в восточногерманской промышленности почти на одну треть ниже ее уровня в Западной Германии.

55

Все вместе взятое, это, в частности, свидетельствует о том, что в длительной перспективе расчеты профсоюзов никак не оправдались. Им не удалось за счет быстрого увеличения заработной платы стать на долгое время влиятельной силой в Восточной Германии. Напротив, новые инвесторы своими действиями все больше усиливали на местах тягу «идти своим путем». А персонал предприятий волей-неволей поддерживал их, поскольку ситуация на рынке труда оставалась тяжелой. Наемные работники шли на всё, чтобы сохранить свои рабочие места, в том числе отказываясь от чрезмерных требований повышения заработной платы после того, как реструктурированные предприятия вновь стали завоевывать позиции на рынке. Призывы профсоюзных

организаций с Запада страны действовать более решительно на Востоке почти не получали отклика.

Однако мы опережаем события. Пока мы все еще находимся в том времени, когда существовал Попечительский приватизационный совет. Повышение заработной платы тогда, несомненно, существенно увеличило текущий дефицит. Тем не менее это обстоятельство почти никак не сказалось на стоимости основных фондов, поскольку она и без того была уже экстремально низкой. Необходимо отбросить мысль о том, что инвесторов вообще когда-либо интересовал унаследованный основной капитал предприятий, выставленных на продажу Советом. Здания, производственные установки и оборудование, т.е. классические компоненты физических основных фондов промышленного предприятия, как объекты предпринимательского планирования в своей массе не представляли для них никакого интереса. В лучшем случае они были только «приложением» к гораздо больше важным активам, связанным с предприятиями, каковыми являлись качество продукции и производственные марки, клиентура и сеть поставщиков, квалифицированные сотрудники и технические знания. Короче: значение имел тот совокупный доход, который можно было получить за счет приобретаемого предприятия и реализации производимого на нем ассортиментного ряда товаров. Именно этот фактор определяет стоимость предприятия и цену, на которую может рассчитывать продавец и которую будет готов заплатить покупатель.

56

Как же обстояло дело со всеми этими активами предприятий, переданными в ведение Совета, если не говорить о качестве основного капитала? Находились ли они все — за исключением рабочей силы — в столь же плачевном состоянии, что и основные фонды промышленности ГДР? Абсолютно нет. И это тот самый вопрос, который необходимо рассмотреть, чтобы дать тщательную интерпретацию достигнутых тогда результатов. Практика приватизации знает примеры, которые наглядно подтверждают, какое огромное значение имеют отдельные активы. Но эти же примеры одновременно показывают, почему этих активов, если брать всю промышленность в целом, было столь мало.

Наиболее показательный пример дает нам пивоваренное производство, конкретно приватизация пивоваренных заводов. Пивоваренная промышленность является той отраслью, о которой отнюдь нельзя сказать, что в Западной Германии в начале 1990-х годов она процветала. К тому времени она только-только пережила период длительной и трудной консолидации. В течение десятилетий наблюдалась стагнация объемов продаж, повсеместно шла острая борьба за рынки сбыта. Короче: речь шла об отрасли, чей основной интерес должен был бы заключаться в том, чтобы предотвратить появление на рынке новых конкурентов и новых продуктов.

Однако произошло обратное. Приватизация некоторых восточногерманских пивоваренных заводов пошла ускоренными темпами и была успешной. Так, саксонский пивоваренный завод в Радеберге был приобретен промышленной группой *Oetker* в Билефельде, производство черного пива в Кёснице в Тюрингии купила группа компаний-производителей прохладительных напитков в Битбурге, пивоварню *Hasseröder* в Саксонии-Анхальт – ганноверская компания *Gilde Brauerei*, а пивоварня *Lübz* в Мекленбурге ушла к пивоваренной компании *Holsten-Brauerei AG* в Гамбурге. Во всех случаях на предприятиях произошла глубокая модернизация производственного оборудования и была проведена профессиональная маркетинговая кампания для расширения рынка. В результате удалось обеспечить быстрое и устойчивое увеличение объемов сбыта, причем пивоваренный завод *Hasseröder* даже вошел в лидирующую группу производителей пильзенского пива в воссоединившейся Германии. Другими словами, все истории с хорошим концом.

57

В чем загадка этого успеха? Все очень просто: во всех случаях речь шла о брендовых товарах, которые еще до образования ГДР были достаточно известны и которые сумели сохранить свою высокую репутацию и во время существования республики. В случае с пивом марки «Радебергер» в том числе даже за счет экспорта на Запад. К этому следует добавить постоянный круг (прежде всего восточногерманских) покупателей, которые можно было еще больше расширить с помощью профессионального маркетинга. Задача менеджмента на этих предприятиях заключалась в том, чтобы придать кон-

кретным товарным брендам более современный вид, что сделало бы их более привлекательными также за пределами традиционных рынков. И это была вполне решаемая задача. Так, например, компания «Радебергер», в прошлом главный придворный поставщик пива Саксонскому королевскому дому, привлекала новых потребителей своей продукции, используя типично дрезденскую атмосферу города, построенного в стиле барокко, в котором когда-то располагалась королевская резиденция. А производители пива «Хассерёдер» из города Вернигероде в Гарце славили «смолистый освежающий» вкус своего напитка, целенаправленно рекламируя его «мужицкий характер», при этом умело вставляя рекламные сюжеты (типа «Хассерёдер — пиво для настоящих мужчин!») по ходу спонсируемых компанией трансляций спортивных соревнований на федеральных телеканалах.

Разумеется, все это единичные примеры из специфической отрасли. Но именно по этой причине они показывают, что делало предприятие привлекательным, — имеющийся в наличии продукт, которому, применив немного предпринимательской смекалки, можно было придать собственный ориентированный в будущее профиль, и по возможности круг клиентов, на который можно было опереться, расширяя сбыт. К этому, конечно, следует добавить некоторые дополнительные факторы, а именно: качество продукта, сеть поставщиков, квалифицированный персонал, технические знания. И все же нельзя избавиться от впечатления, что главная роль все-таки остается за брендом и существующей клиентурой. Поскольку только они создают возможность, не начиная дело с нуля (что чрезвычайно дорого), целенаправленно внедрить специфический продукт в рыночную среду.

57
60

Историю приватизационных сделок под эгидой Совета действительно хорошо можно проследить в свете выше названных основополагающих предпринимательских требований к приватизируемым объектам. Там, где товарный бренд и клиентура были более или менее обеспечены, удавалось провести сделку по продаже имущества быстро и, в большинстве случаев, с хорошей выручкой. Там, где эти условия не были соблюдены, процедура продажи затягивалась, сделка была трудной и затратной. Этот вывод справед-

лив и в отраслевом разрезе, по крайней мере в общих чертах. Отрасли, производящие потребительские товары, сумели стабилизироваться относительно рано, в первую очередь это касается производства продуктов питания. Существует длинный список брендовых товаров, производство которых после временного спада весьма удачно адаптировалось на новом рынке — от шоколада фабрики *Halloren* до хальберштедских колбасок. Ситуация в производстве инвестиционных товаров и в добывающей промышленности, напротив, была значительно сложнее. Не случайно поэтому, что при роспуске Попечительского приватизационного совета в конце 1994 г. практически все до тех пор не приватизированные крупные предприятия принадлежали к этим отраслям. Это были, в частности, Немецкий вагоностроительный завод, металлургический завод в Грёдитце, электромоторный завод *VEM Elektroantriebe*, медный завод *Mansfelder Kupfer und Messing*, химические комбинаты *Leuna*, *Buna* и *Sächsische Olefinwerke*, *SKET* (тяжелое машиностроение), сталелитейный завод *Eko Stahl*[21]. Все они впоследствии оказались объектами особенно сложных приватизационных сделок, по которым в конечном итоге были найдены приемлемые решения, но при этом только в результате больших политических усилий и на основе огромных стартовых субсидий.

В любом случае неудачи Попечительского приватизационного совета со всей очевидностью свидетельствуют о том, как мало конкурентоспособных товарных марок осталось в ГДР после 40 лет изоляции от мирового рынка и насколько малочисленной была клиентура по отдельным группам товаров. Почему же этот факт не был принят во внимание с самого начала? Ответ на этот вопрос может иметь только умозрительный характер. Скорее всего, его следует искать в биографиях и в психологии ведущих менеджеров Попечительского приватизационного совета. Поскольку почти все они были детьми индустриального общества, выросшими и социализировавшимися в западногерманском мире «фабричного капитализма», в котором затем они в течение многих лет успешно работали. Они обращали больше внимания на производственные здания, оборудование и технические установки, чем на отношения с клиентами и рынки сбыта.

61

58

Быль о «Красной шапочке»

Традиционный бренд возвращается

Речь пойдет ни много ни мало о шампанском. Вот уж действительно ирония экономической истории: на общегерманском рынке освежающего игристого вина, классического продукта, неразрывно связанного со стилем жизни, характерном для буржуазной культуры наслаждения, сегодня доминирует восточногерманское предприятие из сельской провинции. Это завод шампанских вин «Красная шапочка» во Фрайбурге, что на реке Унструт.

Как это произошло? Начало было положено с выкупом предприятия его бывшим менеджментом у Попечительского приватизационного совета. Гюнтер Хайзе, с 1991 г. исполнительный директор, весной 1993 г. стал акционером завода. Тем самым завершился период полуобморочного существования производства, известного своими богатыми традициями, персонал которого к тому моменту сократился до 66 человек. Первая попытка приватизации была неудачной: казалось, никто больше не верит в будущее марки «Красная шапочка», не говоря уже о крупных западногерманских производителях шампанских вин. Все они оказались от этой затеи. Но не Хайзе, который в качестве дипломированного инженера-технолога с 1973 г. работал на заводе, который тогда еще официально назывался народное предприятие «Красная шапочка». Он увидел шанс на возрождение бренда в новом обличье.

Едва став у руля предприятия, он быстро сумел наладить его работу. Крупные инвестиции, но главным образом уверенное продвижение бренда на рынке привели к тому, что на Востоке страны, как и во времена ГДР, праздновать стали с игристым «Красная шапочка». В 2002 и 2003 г. «Красная шапочка» покупает несколько известных западногерманских брендов и производств: компании *Mumm und MM Extra* в Рейнгау и *Geldermann* в баденском Брайзахе а вместе с ними и новые сбытовые сети. Предприятие становится ведущим в своей отрасли в Германии, занимая свыше 40% рынка игристых вин.

Хайзе не забывает об истории. Он отреставрировал основное производственное здание, включая знаменитый «световой двор» постройки 1893 г., один из уникальных индустриальных памятников. В 2006 г. «Красная шапочка» приобретает права на марку шипучего
59 вина *Kloss & Foerster*, основы производства которого были заложены 150 годами ранее. «Эволюция вместо революции» — так с того

времени звучит руководящий принцип предприятия, как следует из брошюры, выпущенной в 2006 г. по случаю большого юбилея компании. Она с нескрываемой гордостью продолжает старые производственные традиции. Такова история успеха предприятия из Средней Германии, которая началась в Пруссии, продолжилась в Кайзеровской Империи, затем в Веймарской республике, при нацизме и в ГДР, и сегодня продолжается в воссоединившейся Германии.

Что за человек стоит за этим успехом? Гюнтер Хайзе — это отличный инженер с хваткой предпринимателя, сын булочника, сдержанный и скромный, но одновременно хитроватый и целеустремленный, способный быстро принимать решения и с хорошей интуицией. Нетрудно представить себе его отчаяние на посту исполнительного директора, когда ни один из заинтересованных покупателей с Запада, после 1990 г. один за другим приезжавшие во Фрайбург, так и не сумел понять стратегические шансы «его» бренда «Красная шапочка». «Вам бы больше подошло производство фруктового сока, а не шампанского», — звучало у него в ушах. Это раздражало, и это раззадоривало. Так Хайзе стал предпринимателем — из принципа. Таковым он и остался.

В недавнее время Хайзе отважился на экспансию за рамки своего основного бизнеса с шампанским. Его компания купила винодельческое предприятие *Eckes* и впервые вывела на рынок марочные вина под маркой «Красная шапочка». Этот проект связан с рисками, тем более что он реализуется в период слабой конъюнктуры. К тому же попытка выйти на рынок вина будет без всякого восторга воспринята во вновь окрепшем винодельческом регионе страны в Заале-Унструт, где новое поколение виноделов давно уже установило пользующиеся признанием стандарты — за счет качества своей продукции, а не количества винных бутылок. Слишком много «красных шапочек» могут скорее навредить доброй репутации региона.

Но так уж устроено рыночное хозяйство, которое не делает исключений и для средней руки предпринимателей в Средней Германии. Кто успешен в своем деле, тот использует шансы конкурентной борьбы.

Практически все они, во всяком случае, на первых шагах оказывались по этой причине в некоем коллективном плену иллюзии относительно реальной стоимости вещей. Никто серьезно не задумывался о том, что же на самом деле может представить интерес для покупателей. И это в первую очередь были не физические фабричные постройки, а нематериальные ценности, такие, как товарные марки и клиентура, т.е. то, чего в ГДР как раз-то и не было в избытке. Эту иллюзию, в общем, можно вполне понять, она была своего рода последним отзвуком эха старого индустриального общества. Но также следует признать, что менеджеры Совета очень скоро сумели избавиться от этой иллюзии. Уже спустя немного месяцев после начала работы никто из них больше не ставил во главу угла цель получить от продаж большие доходы.

К широко распространенным иллюзиям относительно стоимости приватизируемого имущества также относится завышенная оценка объемов так называемой торговли с Востоком. Сначала повсеместно были склонны полагать, что искусственная интеграция восточногерманской экономики в систему разделения труда Центральной и Восточной Европы имеет известную степень устойчивости. Многие верили, что уже только по причине географической близости рынок на Востоке сохранится, что, подобно рынку таких соседних стран на Западе, как Бельгия, Франция и Нидерланды, продолжит существовать рынок с участием Польши, Чехословакии и Венгрии на Востоке, т.е. рынок естественных торговых партнеров. Но все оказалось не так: начиная с 1991 г. торговые потоки внутри территории стран — членов Совета экономической взаимопомощи прекратились. Во всех этих странах начался процесс перехода на рельсы рыночного хозяйства. Переходные меры были очень последовательными, в результате чего возникло совершенно новое сплетение экономических отношений на базе конвертируемой валюты. Одним из последствий этих преобразование было
61 то, что для традиционных клиентов промышленности ГДР
64 новые восточногерманские товары стали слишком дорогими. Контакты с бывшими клиентами, несмотря на то, что они сохранились, больше не работали. На несколько решающих в экономическом отношении лет они оказались совершен-

но бесполезными. Возможно, что спустя какое-то время они, уже в новом мире глобализации, смогут вновь стать важным торговым фактором.

Наряду с коллективной иллюзией стоимости можно обнаружить еще некоторые другие возможные причины того, почему выручка Совета от приватизации оказалась меньше ожидаемой. Это, естественно, в первую очередь колоссальная нехватка времени. Так, выражая мнение ученых-экономистов, прежде всего Ханс-Вернер Зинн в свое время указал на то, что высокие темпы приватизации могут стать причиной снижения доходности приватизационных сделок[22]. И в этом он в принципе был прав, поскольку крупное дополнительное предложение имущественных объектов может подогреть рынок капитала и за счет растущей потребности в финансировании подтолкнуть процентную ставку вверх (соответственно понизив стоимость имущества). В то же время возникает вопрос, насколько на самом деле был важен этот диагноз в конкретной исторической ситуации. В 1990—1992 гг. уже наблюдалось увеличение процентных ставок вследствие массивных интервенций государства, профинансированных за счет кредитов, однако оно привело к импорту капитала и временному дефициту баланса текущих операций. Такая ситуация для Германии была необычной, но она оказалась полезной. Она позволила переместить на какое-то время большую часть финансового бремени немецкого воссоединения на рубеж. Поэтому, видимо, не существовало слишком сильного экономического тормоза для быстрых приватизационных действий.

Отметим в этой связи, что наиболее типичный метод приватизации, который использовал Совет, оказался чрезвычайно эффективным, позволив максимально снизить нагрузку на рынок капитала. Поскольку Совет постоянно пытался в ходе процедуры торгов найти для отдельных отраслей стратегических, а не портфельных инвесторов, которые жестко ориентированы на обеспечение большей доходности ценных бумаг и которых по этой причине было трудно заинтересовать в приватизационных сделках. Инвесторы одновременно всегда были теми людьми, которым предстояло провести санацию приобретаемых предприятий. И в этом качестве они наилучшим образом могли доходчиво объяснить своим

62

Перелопачиваем сыпучие грузы

Как подъемно-транспортное оборудование завоевывает мир

Дробилки, ленточные отвалообразователи, машины для выгрузки сыпучих грузов, самоходные вагонетки, экскаваторы — так в алфавитном порядке называются первые пять позиций в номенклатуре изделий, производимых компанией *FAM* в Магдебурге. Эти названия не вызывают непременно ассоциаций с новым миром высоких технологий. Скорее всего, со старой традиционной промышленностью.

Так оно и есть. Речь идет об одной из наиболее важных глав в книге истории немецкой индустрии — о тяжелом машиностроении, о суровом мире, обитатели которого, в первую очередь это инженеры, прошли сквозь огонь, воду и медные трубы, о мире не для неженок и не для пляжных мальчиков из сферы бойкого маркетинга. Это та отрасль, которая после 1990 г. стала главной головной болью Попечительского приватизационного совета. То есть та отрасль, которая не слишком вписывалась в новое время. На Западе она задолго до 1990 г. прошла через этап радикальной структурной перестройки, в результате которой резко сократилось количество действующих предприятий. В Рурской области ничего больше не напоминало о великом времени господства железа и стали, когда сюда со всего мира стекались заказы на тяжелое машинное оборудование немецкого производства, столь необходимое для создания собственной индустрии. Казалось, что все это уже осталось в далеком прошлом. И именно в этот момент происходит воссоединение, которое выносит в повестку дня будущее огромных устаревших производственных мощностей восточногерманского машиностроения, от которого зависят десятки тысяч рабочих мест, при том что большинство из них находится в одном-единственном городе — в Магдебурге.

Заказов на изготовление техники для больших строек, горнодобывающих предприятий и портов почти не предвиделось. Для Народного предприятия имени 7 октября, которое являлось частью огромного восточногерманского комбината *TAKRAF* (карьерное оборудование, краны и погрузочно-разгрузочные механизмы) будущее выглядело нерадостно. Заслуженное производство, созданное в период между двумя мировыми войнами как среднее по размеру предприятие, было приватизировано в 1993 г. на средства бывшего руководства и получило юридический статус общества с ограниченной ответственностью. При этом небольшой пакет акций был

приобретен Немецким акционерным обществом. Экономическое будущее компании предстояло писать с чистого листа. Под рачительным руководством исполнительного директора Лотара Петермана, а спустя несколько лет Лутца Петермана, его сына, предприятие превратилось из чистого поставщика в зрелую компанию-производителя оборудования, которое сегодня уже в качестве генерального подрядчика предлагает погрузочно-разгрузочное оборудование, изготовленное под конкретный заказ покупателя. При этом выполняются инжиниринговые работы высочайшего качества, учитывающие специфические местные условия. Гарантами качества выступают отец и сын Петерманы, дипломированные инженеры, представители лучших традиций немецкой инженерной науки.

Компания *FAM* выросла до крупного игрока на глобальном рынке, гораздо более сильного, чем некоторые предприятия в модных сегодня отраслях высоких технологий. Техника для обработки сыпучих грузов и перегрузочное оборудование, машины для карьерных, складских и портовых работ, изготавливаемые на предприятии, пользуются спросом по всему миру. Список стран с дочерними филиалами и зарубежными представительствами длинен и включает почти все крупные страны — от Бразилии, Канады и США до Австралии, Китая и Южной Африки. Клиенты приезжают практически из всех регионов мира, где добывается сырье или речь идет о расширении портового хозяйства. Развитие мировой экономики в течение длительного времени вполне благоприятствовало деятельности компании: растущие цены на энергоносители и сырьевые товары повсеместно делали рентабельными новые крупные проекты и облегчали выход на новые рынки. Компания *FAM*, численность сотрудников которой сегодня достигла одной тысячи, демонстрирует успехи, которые могут предъявить лишь немногие предприятия средней величины в Восточной Германии.

История *FAM* наглядно показывает, что даже в наиболее проблемных отраслях были достигнуты хорошие результаты. Нужный человек, в нужное время и на нужном месте, как это было в случае с Петерманом, может добиться многого — даже тогда, когда казалось, что на мировом рынке больше нет места для новых конкурентов. Разумеется, успехи, как в Магдебурге, были возможны не всегда, и другим таким же центрам машиностроительной промышленности пришлось пройти через полосу особо тяжелых испытаний. Тем не менее и там сумели сохранить определенное количество высокотехнологичных рабочих мест, связанных с современными инжиниринговыми работами. Остается надеяться, что эти предприятия переживут сегодняшние обвал конъюнктуры и обрушение мировой торговли.

банкам, а также всем прочим инвесторам и кредиторам хозяйственный смысл и стратегическую цель своих инвестиционных вложений. Собственно говоря, это было наилучшее распределение обязанностей для того, чтобы мобилизовать максимальный капитал максимально быстро и с максимально низкими издержками.

Разумеется, здесь же возникает вопрос: не привело бы затягивание процедуры продаж по времени к тому, что приватизируемые объекты были бы более высоко оценены инвесторами. Такое предположение вызывает большие сомнения: каждый опытный предприниматель, хорошо знающий свою отрасль, не будет иначе оценивать инвестиционный объект только потому, что с этой оценкой ему придется подождать пару лет. Напротив, именно в первое время после воссоединения существовала высокая степень готовности у всех заинтересованных сторон всерьез подойти к обсуждение инвестиций в Восточной Германии в их стратегическом аспекте, поскольку почти для каждого промышленного предприятия речь шла о его новом месте теперь уже на общегерманском рынке. Задача Попечительского приватизационного совета в данном случае заключалась в том, чтобы использовать эту готовность, пока она еще была.

Короче говоря, даже спустя годы трудно утверждать, что быстрота действий Совета была экономической ошибкой. Напротив, возможно, что тогда ненадолго приоткрылось очень небольшое окно возможностей, которым нужно было срочно воспользоваться для привлечения крупных инвестиций из-за рубежа, поскольку заграница, очевидно, поверила в инвестиционный потенциал Германии. Как и для участия в этих инвестициях заинтересованных предпринимателей, стратегически мыслящих и готовых вместе со своими банками и инвесторами к крупномасштабным сделкам. Цена быстрых действий была поэтому, возможно, действительно не очень высока, по крайней мере что касается обременения финансовых рынков.

Однако эта быстрота имела недоставки совершенно иного рода. Она создавала благоприятные условия для человеческих ошибок, а также возможности для криминальных махинаций. А их было предостаточно. В то время они вызвали

65
66

громкий резонанс в средствах массовой информации, что сильно повредило репутации Совета. Сегодня некоторые из них читаются как увлекательные криминальные рассказы, вышедшие из-под пера одаренного богатым воображением романиста[23]. Тем не менее все они были частью горькой реальности. Также можно с большой вероятностью предположить, что значительное число коррупционных афер так и осталось не известными общественности и что они никогда не будут раскрыты. Мошенничество и нерадивость, несомненно, также внесли свой вклад в то, что не всегда и не везде были получены такие доходы от продаж, которые были бы возможны при более тщательной организации процесса приватизации в течение более длительного периода времени.

Но при всем этом никак нельзя забывать о том огромном объеме задач, которые должен был решать в режиме дефицита времени Попечительский приватизационный совет. Причем в том сегменте экономической жизни, которая в особой степени подвержена коррупции. Опыт учит, что при продаже земельных участков, зданий, производственных сооружений и прочих объектов очень легко могут возникнуть злоупотребления, причем особенно тогда, когда по ходу сделки появляются большие бюджетные деньги и на ее совершение может повлиять инсайдерская информация. Многие до сих пор с ужасом вспоминают о мошеннической фирме под названием *GmbH Halle*, провернувший в ходе тендеров ряд крупных афер. Или о берлинском издательстве *Aufbau Verlag*, судебное разбирательство по делу о котором закончилось только в 2008 г. Оно было продано Попечительским приватизационным советом, хота вовсе не было в его ведении, о чем Совет должен был бы знать (а возможно, он и знал об этом). Парламентский комитет по расследованию «Имущество ГДР» немецкого бундестага в 1998 г. определил ущерб от криминальных действий в сумме от трех до десяти миллиардов немецких марок. Большое расхождение представленных оценок само по себе показывает, как сложно получить в таких случаях надежные данные. Возможно, будущие историки смогут представить более точную картину и в этом отношении.

Вот всё, что хотелось сказать относительно недостатков в работе Совета. Однако гораздо больше общественность вол-

новала судьба рабочих мест. В ходе приватизации свои рабочие места потеряли 2,5 млн работников, занятых в промышленном производстве, т.е. 60% общего количества в 4 млн первоначально занятых на всех предприятиях, переданных в управление Попечительского приватизационного совета. Причем это сокращение произошло в кратчайшие сроки. В таких городских центрах, как Хемниц, Дрезден, Эрфурт, Галле, Лейпциг, Магдебург и Росток, в течение трех-четырех лет в промышленности были ликвидированы сотни тысяч рабочих мест. В экономической истории Германии не найти ни одного промышленного структурного кризиса, который по своим разрушительным последствиям в сфере занятости хотя бы приблизительно мог сравниться с кризисом начала 1990-х годов. Даже трудные времена в 1970-е и 1980-е годы в Рурской области и в земле Саар в этом сравнении выглядели как период умеренной адаптации, а не как по-настоящему тяжелый кризис.

Волна сокращений рабочих мест стала вторым тяжелым травматическим событием для восточногерманского населения, оказавшегося в условиях рыночной экономики, спустя несколько месяцев после производственного коллапса 1990 г. При всей неизбежности — в главном — такой адаптации она тем не менее не могла не вызвать у восточных немцев чувства тяжкой обиды, в первую очередь на Попечительский приватизационный совет, которому приписывали основную вину за случившуюся катастрофу. Это чувство еще больше подогревало то, что во многих случаях приватизации новые владельцы поручали провести сокращение рабочих мест самому Совету, чтобы с самого начала не усложнять себе жизнь мерами, связанными с массовыми увольнениями персонала. В результате общественное мнение нередко воспринимало Совет как «злого дядю», проводящего санацию, хотя в действительности всю хозяйственную ответственность за нее нес новый инвестор.

Ко всему этому следует добавить человеческий фактор, имеющий отношение к собственному персоналу Совета. Его предполагалось набрать в кратчайшие сроки из числа специалистов, которые были бы в состоянии сопровождать многочисленные конкретные приватизационные сделки.

Для этого было необходимо привлечь большое число новых сотрудников. Так и поступили, однако при этом, что вполне 68
объяснимо, в руководящих подразделениях аппарата Совета оказалось много молодых западногерманских экономистов, в известном смысле пришедших прямо из университетских аудиторий. Именно они отправились затем на старые предприятия ГДР, чтобы дать оценку их состояния и перспектив на будущее. Наверняка многие из них были хорошими специалистами, но при этом нельзя было ожидать от них понимания всей значимости человеческого фактора и масштабности исторического измерения проблем, с которыми столкнулся Восток страны. На предприятиях им пришлось общаться с более старым поколением опытных квалифицированных рабочих и инженеров, которые выросли в мире промышленной техники, в окружении верстаков и фрезерных станков. В этом мире на протяжении многих лет и десятилетий они работали с максимальной отдачей, разумеется, в рамках тех возможностей, которые предоставляла им социалистическая система централизованного планового хозяйства. И вот теперь к ним являются молодые западногерманские экономисты и начинают рассказывать о том, что все, что было раньше, собственно говоря, не представляет никакой пользы для будущего. Такие разговоры не могли не оставить у людей глубоких трудно заживающих душевных ран.

Вопрос о том, можно ли было всего этого избежать, остается открытым. Но очевидно, что человеческие переживания надолго испортили репутацию Попечительского приватизационного совета. Целое поколение уволенных рабочих и служащих, которым было отказано в признании их личного трудового вклада в развитие промышленности, почувствовало себя бесконечно обманутым, возложив всю ответственность за это не на неэффективную социалистическую экономику, а на прибывшую рыночную ликвидационную команду. Пережитое надолго осталось в памяти. Даже спустя двадцать лет после падения Берлинской стены оно будит чувство горького разочарования.

То есть именно опыт общения людей с ведомством под названием «Попечительский приватизационный совет» еще раз наглядно показывает: первая далеко идущая трансфор-

мация восточногерманской экономики после 1990 г. была проектом поистине исторического масштаба. Совету на практике пришлось столкнуться с такими до того небывалыми проблемами, как огромная несбалансированность бюджета, мощная волна массовых увольнений, целый комплекс ложных представлений и всевозможных заблуждений, риски стоимостной оценки приватизируемого имущества, нехватка
69 квалифицированного персонала, жесткий дефицит времени, коррупционные угрозы[24]. Экономический и валютный союз к середине 1990-го года на этом фоне выглядел просто детской игрой — чрезвычайно важной для будущего развития, но придуманной в отсутствии необходимой профессиональной компетентности и с немногими последовательно поставленными целями в верном направлении. Совершенно по-иному обстояло дело с приватизацией под эгидой Попечительского приватизационного совета. Она была до предела насыщена всевозможными политическими, экономическими и социальными ловушками. Постоянно приходилось решать проблемы огромной социальной взрывной силы. То, что ее удалось провести более или менее упорядоченно, было общим достижением всех немцев на Востоке и Западе, которое трудно переоценить.

Совершенно неизбежно, что такой проект в конечном счете стал предметом многочисленных легенд. Нет ничего легче, как задним числом утверждать, что Совет якобы пустил на ветер огромное имущество и «уничтожил» множество предприятий[25], что он бросал немыслимые деньги в бездонную бочку и обошелся налогоплательщикам в миллиарды немецких марок, в чем не было никакой необходимости. Возможно, что во многих конкретных случаях такого рода упреки имели определенные основания. Однако очень трудно согласиться, что они суть адекватная общеисторическая оценка событий того времени. Чтобы дать такую оценку, необходимо, положа руку на сердце, ответить на вопрос: действительно ли полученные экономические результаты приватизации столь сильно отличались от тех, на которые на самом деле можно было рассчитывать с учетом реального положения дел? Не были именно завышенные ожидания основной причиной последующих разочарований?

Не имел ли место гигантский самообман — как на Западе, так и на Востоке, который затем шаг за шагом был разоблачен?

Взглянем еще раз в прошлое, вооружившись общеэкономическими знаниями. Мы видим Восточную Германию, промышленно развитый регион с большими историческими традициями, на протяжении 40 лет изолированный от мирового рынка. Затем происходит его объединение с соседней страной, в четыре раза большей по размеру, в которой один наемный работник создает в среднем в год новую стоимость на сумму примерно в 80 тыс. немецких марок. В стране с объемом капитала, если верить данным экономической статистики, стоимость которого в пересчете на одно рабочее место составляет 480 тыс. немецких марок, т.е. сумму в шесть раз большую, чем стоимость произведенной новой стоимости. Чтобы достигнуть этого уровня капиталовооруженности в Восточной Германии при ее шестимиллионном занятом населении, объем капитала там должен был чисто арифметически составить 2,9 трлн немецких марок. Эти цифры, хотя больше и не являются примерными расчетами, тем не менее доходчиво иллюстрируют масштабность стоявшей задачи. Чтобы иметь хоть какую-нибудь разумную перспективу существования в условиях рыночной экономики, в Восточной Германии были необходимы очень крупные инвестиции в пересчете на одно рабочее место. Стоит ли тогда удивляться, что приватизация под государственной опекой недодала свыше 200 млрд марок, т.е. ровно одну десятую той суммы, которая согласно расчетам потребовалась бы, чтобы выйти на уровень капиталовооруженности рабочих мест по западногерманским стандартам? И разве можно назвать чрезмерной стартовую помощь в этом объеме для выхода на мировой рынок страны размером с Восточную Германию после 40 лет социалистической изоляции и бесхозяйственности?

70

С другой стороны, совершенно очевидно, что промышленный капитал Востока страны в этом объеме был недостаточен, чтобы выплатить гражданам Восточной Германии хоть какое-то подобие «дивидендов» за счет проведенной приватизации. Супруги Герлинда и Ханс-Вернер Зинн по этой причине были неправы, когда в своей ставшей хрестоматийной книге «Холодный старт» предположили, что

продажа общенародного имущества в том виде, как она была организована, лишила людей в Восточной Германии плодов их многолетнего труда[26]. Соответствующие предложения, которые сводились к тому, чтобы провести массовую раздачу сертификатов долевого участия или каких-либо аналогичных ценных бумаг, относящихся к этому (прежде общенародному) имуществу, уже по этой причине не имели никаких экономических оснований. Более того, такая мера повсеместно породила бы настроения разочарования. На Востоке по той причине, что эти бумаги, как скоро бы выяснилось, ничего не стоят; на Западе — поскольку скоро возник бы вопрос, почему немецкое единство было столь щедро профинансировано из общих средств налогоплательщиков, т.е. главным образом западногерманских, а доходы, в случае успеха проекта, должны были достаться только восточным немцам[27].

71

И все же нельзя не отметить, что немецкое единство основывается на некоем имплицитном договоре между Востоком и Западом. Западные немцы заявили: мы поможем вам быстро и полно интегрироваться в рыночную экономику. На что восточные немцы ответили: за это мы готовы взять на себя и нести тяжелое личное бремя адаптации. Валютный союз и Попечительский приватизационный совет следует рассматривать как центральные элементы этого имплицитного договора. При этом достигнутый к настоящему времени баланс показывает, что обе стороны сдержали слово.

2.3. Вопросы собственности

Рыночная экономика функционирует только тогда, когда обеспечены права частной собственности. Прежде всего должна существовать полная ясность относительно того, что кому принадлежит. По этой причине после четырех десятилетий социалистического строя со всеми присущими ему многочисленными изменениями и перекосами в сфере отношений собственности возникла настоятельная необходимость принять вслед за Договором об объединении Германии от 31 августа 1990 г. закон, регулирующий открытые вопросы имущественных отношений (закон об имуществе). Он и был

принят за несколько дней до государственного воссоединения 23 сентября 1990 г.

Закон установил существенные критерии для правового регулирования спорных вопросов собственности. Два из них были предметом длительных и острых дебатов: принцип «реституция без компенсации», а также исключение возврата имущества, конфискованного в советской зоне оккупации в период между 1945 и 1949 г.

Принцип «реституция без компенсации» относится к основополагающим принципам правового государства, 72
поскольку нет никаких оснований для отказа в возврате противозаконно изъятого имущества, если такая возможность имеется. Поэтому было совершенно естественно законодательно закрепить это положение. Согласно § 3 закона об имуществе имущественные ценности, которые в период существования ГДР были национализированы без компенсации или с незначительной компенсацией, по общему правилу передавались по заявлению их прежним владельцам. Естественно, что нет принципов без исключения. Так и в данном законе с самого начала содержался перечень особых обстоятельств, которые могли исключить возврат имущества. Эти исключения касались тех случаев, когда речь шла или об особой правовой природе имущественных ценностей общего характера, или о так называемых добросовестных приобретениях, или о предприятиях, существенно изменивших цель своей хозяйственной деятельности.

Быстро обнаружилось, что новые правовые положения породили вал исков по реституции. Все они должны были пройти проверку на их юридическую обоснованность. В результате соответствующие имущественные объекты нельзя было использовать в новых хозяйственных целях. Проблема приняла впечатляющие масштабы, по крайней мере в количественном отношении. Только на начало 1990 г. количество исков по реституции превысило один миллион, при этом они касались свыше 1,5 млн предметов права собственности. Возникла явная угроза массового блокирования инвестиций, причем уже только при причине недостаточного количества доступных для использования земельных участков и зданий.

Сложившаяся ситуация не могла не встревожить научный мир и политиков. В результате научный совет при федеральном министерстве экономики уже в феврале 1991 г. высказался в пользу полного пересмотре ранее принятых положений. Предложение совета состояло в том, чтобы предоставить долгосрочные гарантии по всему изъятому имуществу, но при этом с выплатой соответствующих компенсаций — с учетом возможностей их финансирования и выравнивания возникающего финансового бремени[28]. Вопрос о том, насколько такая мера была вообще юридически обоснованной и оправданной по этическим соображениям в общем контексте Договора об объединении, до сих пор остается предметом споров.
73 Но, во всяком случае, она означала бы простое признание огромного количества конфискаций, даже если их моральная неприемлемость была совершенно очевидной и они также не являлись препятствием для инвестиций. Не требуется большого воображения, чтобы представить себе, какая дискуссия развернулась бы в общественном мнении по поводу таких вопиющих неправомерных действий. Так и слышатся обвинения в недостойном прогибании законодателя перед наследием диктатуры, в нанесении серьезного удара по безупречной репутации объединившейся Германии, в кричащей несправедливости, которую нельзя себя даже представить в цивилизованной нации. Поэтому не удивительно, что политики, испугавшись последствий, отказались последовать этой рекомендации научного совета. Видимо, и сам совет понимал ее до конца не продуманный характер, и поэтому с самого начала предложил в качестве (второй) альтернативы принять законодательный акт, который должен был в конфликтных ситуациях предоставлять своего рода преимущественные гарантии для инвесторов.

К тому времени эта идея уже была положена в основу ряда политических инициатив. В марте 1991 г. был принят так называемый закон об устранении препятствий для инвестиционной деятельности. В июле 1992 г. — всеобъемлющий закон о приоритетном значении инвестиционных вложений, который позволял достаточно вольно трактовать принцип «реституция без компенсации», особенно когда речь шла о сохранении имеющихся или создании новых рабочих мест,

или о строительстве жилья, или об инфраструктурных проектах. В таких случаях говорили об особых инвестиционных задачах, которые могли быть определены на основе поступившей заявки ведомственным решением, исходя из приоритетного значения конкретной инвестиции.

Таковы были законодательные рамки, которые после 1992 г. почти не претерпели сколь-либо существенных изменений. Что же показала последующая правоприменительная практика? Смогли ли оставшиеся не решенными вопросы собственности серьезно затормозить экономическое развитие в Восточной Германии? Осторожный ответ будет звучать так: вероятно, не смогли, по крайней мере на долгую перспективу. Обращает на себя внимание, что общественная дискуссия вокруг этой проблемы довольно быстро почти угасла. Если еще весной 1992 г. в так называемом магдебургском заявлении бургомистры многих крупных городов в Восточной Германии потребовали радикального поворота в политике реституции, то после принятия закона о приоритетном значении инвестиционных вложений эта тема относительно скоро оказалась вне повестки дня общественных обсуждений. Здесь следует отметить следующее обстоятельство: весьма скоро выяснилось, что в экономическом отношении проблема оказалась не столь масштабной, как это могло показаться ввиду огромного числа исков по реституции. Поскольку они главным образом касались развития внутригородского жилищно-коммунального хозяйства, а не промышленности в целом. 74

Чтобы лучше понять это, полезно мысленно разделить экономику на две части. На предприятия, которые производят товары для национального или международного рынка, т.е. прежде всего принадлежащие к перерабатывающей промышленности. И на предприятия, которые предлагают товары и услуги локального характера, спрос на которые существует только в непосредственной близости от них. Другими словами, это розничная торговля, ремесленные мастерские, предприятия индивидуального обслуживания — от супермаркетов до филиалов сберегательных касс, булочных и парикмахерских. Как мы могли убедиться, история Попечительского приватизационного совета, бесспорно,

показывает одно: наибольшие сложности возникли прежде всего при приватизации промышленных предприятий, которая к тому же оказалась очень дорогостоящей. Причем главным образом они были связаны с устаревшим ассортиментом продукции, а не с огромными проблемами, вытекающими из прав собственности на эти имущественные объекты. Почти не известны случаи, когда инвестор охотно приобрел бы промышленное предприятие, однако не смог этого сделать вообще или достаточно быстро из-за отсутствия четко сформулированных прав собственности[29]. Ситуация еще более осложнялась еще и потому, что многие инвесторы с самого начала вовсе не думали о том, чтобы приобрести имеющиеся (отслужившие свой век) основные фонды. Свои производства они планировали разместить в новых промышленных зонах, которые преимущественно располагались в зеленом поясе, т.е. на окраине городов или коммун, где спорные вопросы прав собственности не играли никакой роли.

На практике большинство правовых коллизий, тормозящих инвестиционную деятельность, имело отношение к таким объектам собственности, как жилые дома, земельные участки и, в ряде случаев, к небольшим производствам в городских центрах. Не удивительно поэтому, что в начале 1990-х годов именно коммуны, оказывая политическое давление, попытались добиться смягчения основополагающего принципа реституции. Поскольку правовые споры в какой-то мере на самом деле серьезно сдерживали и замедляли развитие наиболее привлекательных городских производственных территорий.

75

Тем не менее мы так и не ответили на вопрос, действительно ли именно несовершенство законодательных актов стало причиной общеэкономического ущерба с долгосрочными последствиями. Ответ на него не будет однозначным. Поскольку, с одной стороны, несмотря на эту проблему, банкам, предприятиям розничной торговли и сферы услуг, мелкотоварному ремесленному производству почти во всех городах удалось создать широкую локальную сбытовую сеть, пускай даже сначала в виде временных торговых павильонов и контейнеров. В результате уже через немного лет ситуация в большинстве городов существенно нормализовалась.

Проблемы местных поставщиков приобрели совершенно иной характер: теперь они страдали не столько от нехватки торговых площадей, сколько от увеличивающихся избыточных производственных мощностей, что прежде всего было связано с сокращением рабочих мест в промышленности и как следствие с уменьшением покупательной способности местного населения. Короче говоря: уже спустя немного лет главным фактором, сдерживающим рост восточногерманской экономики, были уже не нерешенные вопросы прав собственности, а непосредственно специфика промышленного развития с его далеко идущими последствиями, особенно для торговли и сферы услуг.

Разумеется, споры по конкретным объектам недвижимости на местах были причиной многих обид и обернулись определенной потерей качества жизни. Так в отдельных случаях до разрешения всех вопросов прав собственности затягивалась нужная для людей перестройка общественных помещений — и это несмотря на все правовые новации, внесенные законом о приоритетном значении инвестиционных вложений. Это имело место в основном в тех городах, в которых иски по реституции были особенно многочисленными и сложными по содержанию. Как правило, речь шла о крупных городах, внешний облик которых особенно пострадал во время бомбардировок Второй мировой войны и затем за годы социалистического восстановления. Они была наказаны вдвойне: сначала в виде массовой панельной застройки исторических городских центров, а затем юстицией, которая долгие годы не могла выпутаться из хитросплетения сложных реституционных исков. По одну сторону стояли бывшие собственники, которые обосновывали свои исковые требования, ссылаясь на право собственности на старые небольшие земельные участки, полученные еще во времена царствования Вильгельма II, а по другую — члены жилищных кооперативов многоквартирных панельных домов, которые настаивали на сохранении структуры застройки крупными жилыми массивами, как во времена ГДР.

Хороший иллюстративный материал в этом отношении представляют такие крупные города, как Хемниц, Дрезден и Магдебург. Центральная часть этих городов во время войны

подверглась особенно большим разрушениям. От соответствующих подразделений городских управлений потребовались огромные терпение, умение и упорство, чтобы, несмотря на все правовые препоны, шаг за шагом развивать городское хозяйство. Так, например, только к концу 1990-х годов на исторической соборной площади Магдебурга удалось снести многочисленные панельные строения и во многом восстановить ее прежний архитектурный облик. Но это было сделано.

Как бы там ни было, и в наши дни нелегко однозначно судить о том, насколько правильным был избранный тогда путь для решения вопроса о правах собственности. И в этом случае мы еще раз сталкиваемся с прагматичным политическим подходом, который был характерен при решении многих частных вопросов в рамках проекта «Немецкое единство». Принцип «реституция без компенсации» был, по сути, выдержан, но он был — после известных колебаний вначале — немного смягчен, чтобы избежать угрозы консервации нетерпимых порядков. В общем, нет, видимо, никаких оснований рассматривать такой политических подход как ошибку с тяжелыми экономическими последствиями. Во всяком случае, сколь-либо крупный долговременный ущерб от него не просматривается.

77 В процессе воссоединения была, однако, одна группа вопросов собственности, в решение которых прагматическая верность принципам не стала руководством к действию. Речь идет об экспроприации в советской оккупационной зоне с 1945 по 1949 г. Путь здесь был предначертан уже с самого начала, и он назывался «отказ от принципа реституции». В совместном заявлении от 15 июня 1990 г., которое затем стало неотъемлемой частью Договора об объединении, оба немецких правительства констатировали, что эта экспроприация не может быть признана недействительной. При этом правительство Федеративной Республики Германии приняло к сведению, что правительства Советского Союза и Германской Демократической Республики не видят возможности ревизовать принятые в то время решения.

Вряд ли в Договоре об объединении найдется другой раздел, который вызывал бы у затронутых его положениями

людей столько горечи, как тот, в котором фактически признается экспроприация в советской зоне оккупации. Тем более что, как выяснилось позднее, Советское правительство вовсе не рассматривало это признание в качестве предварительного условия воссоединения Германии. Тем не менее Федеральный конституционный суд в своем втором решении в отношении земельной реформы установил, что и в этом случае политическое решение нельзя было бы квалифицировать как нарушение конституции, поскольку учет федеральным правительством пожеланий (демократически избранного) последнего правительства ГДР должен быть признан легитимным. Таким образом, суд подчеркнул, что в особых условиях воссоединения примат оставался за политическими решениями, даже если экспроприация по критериям правового государства не могла быть признана законной.

Тем самым была обеспечена правовая определенность, по крайней мере после вынесения в 1996 г. вышеупомянутого решения. Хотя во многом эта задача уже была решена после (по содержанию идентичного) первого решения Федерального конституционного суда относительно земельной реформы. Какие бы правовые и моральные оценки ни давались этому решению, во всяком случае, оно ликвидировало все препятствия для использования земли в сельскохозяйственных целях. При этом речь шла об очень значительных площадях, *78* поскольку до 1949 г. все сельскохозяйственные предприятия, имевшие свыше 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, подлежали принудительной коллективизации. Это были 1,3 млн гектаров, или почти 70% общей площади земель сельскохозяйственного назначения в созданной в 1949 г. ГДР. Вся эта земля после 1990 г. была быстро продана или сдана в аренду Попечительским приватизационным советом — одновременно с реституцией тех земельных участков, которые были экспроприированы после 1949 г.

Довольно скоро возникла сельскохозяйственная структура, которая сильно отличалась от аналогичной структуры на Западе страны. В отличие от Запада, в ней продолжают преобладать «наследники» сельскохозяйственных производственных кооперативов, хотя наряду с ними также вновь возникли семейные сельскохозяйственные предприятия,

которые были созданы, как правило, бывшими собственниками, так называемыми «возвращенцами», земельных наделов — арендованных, выкупленных или полученных в порядке реституции. Повсеместно после 1990 г. и в сельскохозяйственном производстве быстрыми темпами пошло массовое сокращение числа занятых работников (см. рис. 1, верхняя часть). Поскольку во времена ГДР сельское хозяйство — точно так же, как и промышленность, — использовало совершенно устаревшую технику, поэтому производительность труда в пересчете на одного работника была очень низкой.

Рис. 1. Развитие сельского хозяйства (1991—2008)

* В процентах от западногерманского уровня; создание новой стоимости (брутто) в пересчете на одного занятого работника; сельское, лесное и рыбное хозяйство.

Источник: общеэкономические расчеты земель

Вскоре выяснилось, что в сельском хозяйстве существенно легче осуществить адаптацию к новым условиям мирового рынка, чем в промышленности. Самая главная причина этого была очевидна: сельское хозяйство производило в основном сырье и продукты питания, которые, хотя и должны были соответствовать жестким стандартам качества, вместе с тем не отличались чрезмерным ассортиментом. То есть не было большой разницы между сортом пшеницы, выращенной и собранной в районе Хильдесхайма, под Мекленбургом, Кёльном или Лейпцигом. Было достаточно сделать соответствующие анализы сведущими специалистами, чтобы затем на мировом рынке продать эту пшеницу по точно такой же цене, что и пшеницу с поля сельскохозяйственного производителя с Запада страны. Задача заключалась лишь в том, чтобы оптимизировать производственный процесс в техническом и экономическом смысле — с помощью современных машин 79
и на основе современного менеджмента. В действительности большие размеры сельскохозяйственных предприятий в Восточной Германии оказались фактором конкурентного преимущества перед западногерманскими сельхозпроизводителями, по крайней мере в Южной Германии, где до сих пор вследствие раздробленности сельскохозяйственных угодий на небольшие земельные участки нет возможности широко применять сельскохозяйственную технику с такой же эффективностью, что и на больших обрабатываемых площадях.

Короче говоря: разрыв в производительности труда между Западом и Востоком в сельском хозяйстве быстро сокращался, причем значительно быстрее, чем в промышленности. 79
Уже к середине 1990-х годов он был ликвидирован, остались лишь естественные ежегодные колебания урожайности в большую или меньшую сторону, которые имели место и на Западе, и на Востоке (см. рис. 1, нижняя часть). А остающиеся региональные различия объяснялись главным образом особыми почвенными условиями в отдельных районах земледелия. В определенном смысле сельское хозяйство дает нам образцовый пример реализации той простой модели возрождения Востока, которая предусматривала повышение качества профессиональной подготовки людей, всеобъемлющую модернизацию машин и оборудования и совершенство- 82

80

Средний Запад на Востоке Германии

В сельском хозяйстве царят американские нравы

Поздним вечером в 11 часов в один из дней августа моя жена и я на машине возвращаемся по федеральной дороге 81 из Хальберштадта в Магдебург. Вид вокруг фантастический, — мы едем по слегка волнистой местности, сплошь покрытой пшеничными полями; на полях видны яркие движущиеся пятна прожекторного света. Прожектора установлены на огромных зерноуборочных комбайнах, которые, подобно медлительным жукам-светлякам, прокладывают себе путь в теплой летней ночи. Мы находим их повсюду — вплоть до горизонта, столь далекого на этой безлесной равнине.

Картина действительно необычная. Она напоминает мне Америку, ее пшеничный пояс — эти огромные пространства на Среднем Западе, где-то между Индианой и Висконсином. Гигантские машины, которые мы видим, должны принадлежать другому миру; место им, скорее, в США, где отдельный фермер обрабатывает тысячи гектар пашни, а не в Германии с ее мелкими крестьянскими наделами. Оттуда их в основном и привозят. Почти все они собраны в Америке — оборудованные кондиционером и чрезвычайно производительные, когда речь идет о уборке урожая на огромных площадях, причем как в дневное, так и ночное время.

Но разве именно по этим причинам они не могут быть столь же хороши для нового мира сельскохозяйственного производства на Востоке Германии? Разве не здесь возникла — как результат четырех десятилетий социалистического планового хозяйства — такая земельная структура, которая больше не имеет ничего общего с традиционной мелкой нарезкой земельных участков? Так оно и есть на самом деле. Кто в хорошую погоду будет в самолете лететь над Германией, тот сможет невооруженным глазом увидеть разницу между Западом и Востоком. Воссоединение страны почти ничего не изменило в этом отношении. Да и зачем? Ни предприятиям, пришедшим на смену сельскохозяйственным производственным кооперативам времен ГДР, ни «возвращенцам» и голову не пришло восстановить старую структуру распределения земельных участков, поскольку это не имело бы никакого экономического смысла.

81

Примечательная ирония истории состоит в том, что сельское хозяйство на Востоке при социализме сделало мощный прыжок вперед — из мира, где главной фигурой на селе был малоземельный

европейский крестьянин, в Новый Свет фермеров. Это мир высокой эффективности, о чем свидетельствуют показатели производительности труда, хотя и, естественно, со значительно меньшим количеством элементов сельской романтики, которые все еще можно найти в Южной Германии и в Альпах.

Но постойте. Ведь и в Америке существует сельская романтика с ковбоями и музыкой кантри, с бивачными кострами и песнями под гитару, с барбекю и баночным пивом. Все это украсило бы меланхоличные ландшафты Востока с их безлесными равнинами и песчаными пространствами на востоке от Эльбы. Однако для этого Америка до сих пор слишком далеко, и не только географически, но и даже скорее психологически. Ненавязчивый индивидуалистский пафос свободы, комфортно чувствующий себя на необъятных просторах Среднего Запада, остается все еще чужим для постсоциалистического общества.

Подождем, однако. Возможно, новое поколение уверенных в себе сельских хозяев в скором времени внесет свои корректировки в эту действительность. В экономике оно уже успешно, что можно прочитать во всех статистических публикациях. Аграрное производство сегодня — это важная отрасль экономике Востока, в которой заняты 150 тысяч работников, от которых зависит еще большее число рабочих мест в смежных отраслях. Велико влияние этого нового поколения и в федеральных объединениях и союзах. Так, один из его представителей — современный фермер с Востока — Карл-Альбрехт Бартмер является президентом Германского аграрного общества.

Так что, друзья, всё у вас получится. Вы были первыми, кто успешно завершил возрождение Востока в сельском хозяйстве — задолго до промышленности. Теперь дело осталось только за правильным имиджем: никогда не забывайте о том, что и следующее поколение с не меньшим энтузиазмом должно продолжить в сельском хозяйстве ваше дело. Смелости вам и помните: Cowboys go east! («Ковбои скачут на Восток» (*англ.*). — *Перев.*)

вание производственных технологий. Новая техника, курсы повышения квалификации работников и эффективное использование машин и удобрений — вот, по сути, все, что потребовалось, чтобы в сельском хозяйстве выйти на уровень Запада страны. Этот же пример еще раз наглядно демонстрирует, где конкретно в промышленности было самое узкое место — в ассортименте производимой продукции. В сельском хозяйстве, где этого узкого места почти не было, проблемы адаптации были решены относительно просто.

Поводя некоторые итоги, можно утверждать, что процесс правового урегулирования вопросов собственности никоим образом не привел к возникновению в ходе приватизации непреодолимых экономических проблем. Данное утверждение относится к сфере торговли и бытового обслуживания в городских агломерациях, точно так же как и к сельскохозяйственному производству за пределами городов. Временные задержки, если они случались, оборачивались не более чем отставанием по капиталовложениям в совершенно конкретные проекты, причем и эта проблема была решена уже через несколько лет. То есть выбранный прагматический путь при решении вопросов собственности, таким образом, себя оправдал. Однако сказанное отнюдь не означает, что этот путь, имея в виду его долгосрочные общеэкономические последствия, был оптимальным, поскольку он был связан со многими трудно предсказуемыми факторами, которые до сих пор сложно оценить.

В частности, речь идет о том, какие другие помимо сугубо экономических существенные соображения могли играть роль, когда часть западных немцев принимала решение о переезде всей семьей и со всем имуществом на постоянное место жительства в Восточную Германию. Прежде всего это касалось многих собственников земельных участков
82 / 83 в досоциалистическую эпоху. Возможно, что другая модель урегулирования проблемы конфискаций в период между 1945 и 1949 г. мотивировала бы больше бывших собственников к переселению, что особенно в сельской местности еще больше увеличило бы число людей с навыками предпринимательской деятельности. То есть это был тот вопрос, при ответе на который речь шла, что совершенно очевидно, не только

о денежных мотивах, но и о духовной связи семей с родными местами, которую они не утратили даже спустя много столетий.

И тем не менее, несмотря на юридически оправданные случаи конфискации, многие бывшие собственники все-таки нашли дорогу на свою старую родину. При этом часть из них вернула себе не только свои бывшие пришедшие в упадок поместья, но и сельскохозяйственные и лесные угодья. Очевидно, у представителей прусских дворян-землевладельцев, особенно пострадавших от экспроприаций, исторически сложившаяся привязанность к земле предков оказалась сильнее, чем личная боль утраты фамильных владений. Многие из них в наши дни являются уважаемыми гражданами в отдаленных деревнях, вновь активно участвующими в общественной жизни общины и за ее пределами[30]. В этом отношении, во всяком случае, есть основания для надежды, что уважение перед личными заслугами этих людей со временем поможет устранить среди окружающих непонимание и предвзятость, возникшие после падения Берлинской стены и воссоединения.

84

Прусские юнкеры за работой

Социальный класс возвращается на родину

«Что значат какие-то 40 лет социализма, если лен был пожалован в XII веке».

Так сказал Кристоф фон Катте в интервью радиостанции Берлин-Бранденбург несколько лет назад. Он один из тех, кто после 1990 г. вернулся на свою старую родину, несмотря на то, что ему не было возвращено фамильное имущество, конфискованной между 1945 и 1949 г. в советской зоне оккупации. Сегодня фон Катте живет со своей семьей в местечке Хоэнкамерн под Хавельбергом. Он адвокат и одновременно сельский хозяин. Фон Катте хорошо вписался в пропитанный терпким прусским ароматом пейзаж природного рая на берегу Хафеля. Его внешний вид полностью отвечает стереотипному представлению о прусском помещике-юнкере: высок ростом, здоровый цвет лица, большие руки. Человек дела, который берется за него, не пускаясь в пространные философские рассуждения. Постепенно он выкупил свою старую фамильную собственность — помещичью усадьбу, землю, лес, вернув исторический долг своим предкам.

Так же, как фон Катте, думают многие отпрыски старых прусских фамилий. А их, вернувшихся, не так мало. Почти все имеют гражданские профессии — юриста, банкира, чиновника, но при этом большинство одновременно дополнительно работают в сельском или лесном хозяйстве. Всем присуще чувство социальной ответственности и христианского долга общественного служения, особенно это касается иоаннитов, чей орден после воссоединения обрел огромную популярность. На их попечении находится много больниц и домов престарелых.

Изменило ли что-либо возвращение бывших помещиков? С общеэкономической точки зрения, не очень много, поскольку их число для этого слишком мало. Значение их хозяйственной деятельности в качестве сельских хозяев и лесоводов также не столь велико. Ведь большинство из них — это не промышленники, которые могут создать сотни рабочих мест. К тому же ни один сельский регион сегодня не может существовать за счет того, что крупный землевладелец даст несколько подрядов местным ремесленникам или, как семья Катте, будет изготавливать и реализовывать экологические чистые продукты животноводства.

85

Но ведь речь вовсе не идет об экономической стороне дела. Речь, на самом деле, идет о части немецкой истории. Неизвестны

примеры, когда отречение от собственного прошлого, попытки уничтожить все исторические свидетельства, не удобные власть предержащим, пошли бы на пользу хоть какому-то региону. На протяжении длительного времени это делалось в ГДР, где в 1950-е и 1960-е годы в городах ликвидировали церкви, а на селе отказывались восстанавливать развалившиеся помещичьи усадьбы. Эта кампания нередко принимала гротесковые формы, как, например, проведенная в 1958 г. с соблюдением строжайшей секретности операция по уничтожению скромного помещичьего дома в Шёнхаузене в районе Йерихов, родине рейхсканцлера Отто фон Бисмарка, который просто взорвали. Сегодня там можно посетить сохранившийся парк, вся чистенькая планировка которого должна напоминать о доме-фантоме — больше несуществующей усадьбе.

Возвращение многих старых семей стало как бы живым отзвуком истории. Не в образе помещиков-феодалов, а социально активных граждан, создающих новое и вместе со своими семьями продолжающих традиции прошлого. Они не те многочисленные рыцари удачи начала 1990-х годов, которые быстро вновь пропали из виду, как только стало ясно: больше здесь взять нечего. Старые семьи оседают в маленьких деревнях и городках — там, где они жили из поколения в поколение: Арнимы в Брандетштайне, Энгельбрехтенсы в Людерице, Хагенсы в Мёкерне, Вульффенсы в Вюстенйерихове и т.д.

Останутся ли здесь их дети, если учесть, что перспективы получить в этих местах работу не слишком радуют и люди продолжают уезжать? Этого никто не знает. Однако тот, кто усвоил от родителей: 40 лет социализма недостаточно, чтобы искоренить чувство любви к родному краю, не устрашится испытаний, с которыми, возможно, придется столкнуться. И неважно, какими они будут. Ведь верность всегда высоко ценилась в Пруссии.

3. Ускоренное развитие

3.1. Стимулирование экономики

После 1990 г. в воссоединившейся Германии споры шли по многим политическим вопросам. И только по одному существовало практически полное единство мнений. Все сходились в том, что одной из целей воссоединения должно быть превращение Восточной Германии за несколько лет в регион, привлекательный для развития предпринимательства. Для достижения этой цели политики выбрали два пути: они улучшили рамочные условия экономической деятельности — от транспортного сообщения до управленческих систем, и они приняли меры содействия частным инвестициям, а именно: снизили налоги и предоставили государственные субсидии. Мероприятия, предусмотренные обоими направлениями, неукоснительно выполнялись. Они и сегодня лежат в основе экономической политики возрождения Востока страны, продолжая оказывать глубокое воздействие на ее развитие.

В отношении создания рамочных условий задача была сформулирована достаточно четко: обновление всего набора предложений общественных услуг. Изношенное оборудование подлежало замене, устаревшее — капитальному ремонту, не соответствующее времени — модернизации. При этом почти не было таких мер, целью которых являлись бы исключительно потребности и интересы частной экономики. Практически каждая из них одновременно была направлена на улучшение качества жизни всех граждан. То есть большинство проектов почти не вызывали никаких политических споров.

Список государственных инвестиционных проектов длинный, и он впечатляет. Речь идет от обновления дорожного хозяйства и коммуникационных сетей, модернизации школьного и высшего образования, городского коммунального хозяйства, системы государственного управления и правовых институтов до создания новых промышленных терри-

88 торий, развития экономической инфраструктуры и санации экологически неблагополучных районов. То есть в этот перечень действительно было включено множество отдельных жизненно важных проектов, по крайней мере на раннем этапе возрождения Востока страны в 1990-е годы. Государственные власти на уровне федерации, земель и коммун в течение нескольких лет создали реально осязаемый обновленный мир, который мало отличался от Запада, во всяком случае, внешне и по своим внутренним структурам. Реализованные мероприятия по содержанию и размерам были очень разными, при этом в совокупности они составили, возможно, наиболее всеобъемлющий и компактный крупномасштабный проект модернизации за всю предшествующую историю.

Первые зримые результаты этого возрождения повсеместно появились уже в середине 1990-х годов: новые дороги, капитально отремонтированные здания, промышленные парки со всей необходимой инфраструктурой и т.д. Успехи нельзя было не увидеть, особенно на фоне соседних стран на Востоке Европы, у которых после конца эпохи социализма не было возможности воспользоваться столь же щедрой государственной поддержкой извне и которые по этой причине, естественно, сильно отставали по объему государственных инвестиций от Восточной Германии. Однако у этой радужной картины была и оборотная психологическая сторона: достигнутое порождало в новых землях чувство самоуспокоенности. Внешний сияющий фасад в течение нескольких лет мешал людям увидеть скрывающуюся за ним слабость промышленной базы. Но об этом мы поговорим в четвертой главе.

Часто в общественной дискуссии поднимался вопрос о том, что мощное вливание государственных инвестиций могло также привести к ошибочным решениям и ненужным расходам бюджетных средств. Можно с уверенностью утверждать, что так оно и было. Не составит большого труда перечислить сомнительные бюджетные проекты — от бесполезных аэродромов до немыслимых размеров очистных сооружений. Но если еще раз в ретроспективе трезво оценить тогдашние приоритеты в их совокупности, то мы увидим, что в целом они были разумно расставлены с учетом степени неотложности проблем того времени. Это хорошо

видно на примере расширения системы транспортного сообщения между Востоком и Западом, решение о котором в виде пакета транспортных проектов «Немецкое единство» было принято немецким бундестагом в апреле 1991 г. с объемом финансирования в 75 млрд немецких марок. Большая часть этого огромного пакета проектов оказалась вполне разумной. Что касается транспорта, то сегодня транспортная система Восточной Германии хорошо развита и в целом состыкована с общефедеральной транспортной системой. Не менее успешными были модернизация коммуникационных сетей, создание промышленных парков, предпринятое отдельными коммунами, и ликвидация загрязнения окружающей среды. 89

То же самое можно сказать и в отношении сферы общественных услуг. Удалось в сжатые сроки повысить эффективность работы школ и высших учебных заведений, органов юстиции и управления, доведя ее в целом до западногерманского уровня. Во многом это также заслуга отношений партнерства между землями на Западе и Востоке, которые в то время позволили достаточно быстро и гладко обеспечить передачу современного управленческого опыта. Такие отношения были, в частности, установлены между тремя средненемецкими землями Саксонией, Тюрингией и Саксонией-Анхальт и их непосредственными соседями — соответственно Баварией, Гессеном и Нижней Саксонией. Пример этих партнерских связей оказался весьма успешным. До сих пор в сфере государственных услуг в землях-соседях существует очень много похожих элементов, причем это — отнюдь не только результат хороших контактов на личном уровне.

При этом почти как ирония истории выглядит тот факт, что именно государственные чиновники и служащие, которых, как правило, бранят за их негибкость и бюрократизм, сыграли центральную роль в возрождении Востока. Так это было воспринято самими людьми, как на Востоке, так и на Западе. Если сегодня во время вечерней беседы с очевидцами событий начала 1990-х поговорить с ними о прошлом, очень быстро дело дойдет до ностальгических воспоминаний о тех легендарных годах всеобщего энтузиазма. Министерские чиновники с блеском в глазах расскажут о том, как они в течение всего лишь нескольких недель и месяцев вместе 90

с восточно-немецкими коллегами создавали новую управленческую структуру. Это было время, когда министры, государственные секретари и рядовые чиновники министерств ночевали в общежитиях для строительных рабочих и каждое утро, бреясь, планировали свой рабочий день, который нередко заканчивался глубокой ночью. Работать приходилось в авральном режиме и в очень сложных условиях, но зато, закончив очередной проект, люди испытывали чувство первооткрывателей. То же самое чувствовали и их восточногерманские коллеги. Жалоб на менторское отношение специалистов с Запада почти не было, но было много благодарностей за оказанную профессиональную помощь. И это до сих пор остается одним из наиболее положительных аспектов возрождения Востока.

В дискуссиях о том времени часто слышатся упреки в том, что в процессе трансфера управленческих знаний с Запада на Восток, естественно, также шло заимствование пороков бюрократизма. В этой связи следует сказать, что не позднее начала 1980-х годов на Западе прошла острая общественная дискуссия о том, насколько чрезмерное законодательное регулирование сдерживает экономическую динамику. Ученые-экономисты и политики либерального направления тогда — как, видимо, еще и сегодня — полагали, что многочисленные процедуры получения ведомственных разрешений и меры контроля могли бы быть более эффективными и лояльными по отношению к предпринимателям. Эта дискуссия о так называемом «дерегулировании экономики» хотя в свое время и вызвала громкий резонанс, не привела к сколь-либо ощутимым результатам, если не считать либерализацию рынка телекоммуникаций. Поэтому политическое требование использовать возрождение Востока, чтобы отказаться от многочисленных бесполезных предписаний и тем самым содействовать новым землям в их экономическом развитии, имело определенную историческую подоплеку.

Идеи, заложенные в этом требовании, могли бы иметь далеко идущее практическое значение. Дерегулирование и снижение бюрократических издержек были и остаются важными задачами, в первую очередь для страны, система управления которой повсеместно снискала себе сомнительную славу как особенно педантичная и жестко регламентирующая

91

мельчайшие детали управленческой деятельности. Поэтому представлялось естественным рекомендовать использовать открывшуюся историческую возможность для ее коренного реформирования. Правда, в этой связи возникает совершенно практический вопрос: существовала ли вообще возможность принять хорошо продуманное и профессионально подготовленное законодательство, направление на либерализацию экономики, в то время когда все политические силы были сконцентрированы на реализации проекта.

«Немецкое единство». Следует признать, что в период быстрых перемен действительно было чрезвычайно важно опереться на уже существующие, проверенные многолетней практикой законы, постановления и судебные решения. В то время как любые правовые нововведения, даже простое исключение отдельных предписаний, чреваты юридическими и экономическими рисками. А их сначала потребовалось бы оценить. Другими словами, выполнение всей этой работы было лучше отложить на более спокойное время. Так что вряд ли стоит приписывать воссоединению вину за то, она не была сделана в более ранние сроки (и остается не сделанной в полном объеме до сих пор!). Отметим, что на местах политики предпринимали попытки ускорить процедуры получения ведомственных разрешений, проявляя при этом немалый прагматизм. Действительно, политическое давление в этом направлении было сильным. А в отдельных случаях даже очень сильным, что иногда подвигало неопытных коммунальных политиков к слишком вольному толкованию существующих правовых возможностей. Эта вольность обошлась им в конечном счете весьма недешево, когда спустя время кое-кому из них пришлось предстать перед судом.

Вот все, что касается роли государства в деле возрождения Востока, т.е. улучшения рамочных экономических условий за счет государственных инвестиций. Как бы ни быстро шел этот процесс, он не отменял другой задачи, в отношении которой с самого начала существовало полное единство мнений, связанной с его дополнением стимулами для частных инвестиций. Все были согласны в том, что государство не может единолично нести бремя издержек возрождения Востока. Для этого наряду со средствами от приватизации бывших общена-

92 родных предприятий требовались огромные дополнительные инвестиции частных лиц. Только так можно было подтянуть производительность восточногерманской экономики хотя бы приблизительно до уровня Западной Германии.

Политики действовали быстро и решительно. Был представлен целый арсенал программ по привлечению инвестиций, при этом в какой-то мере — в очередной раз — использовали опыт, накопленный в Западной Германии после валютной и экономической реформы 1948 г. Тогда речь шла о больших налоговых льготах, чтобы увеличить рентабельность инвестиций на восстановление, хотя сначала уровень налогообложения был весьма высок[31]. Теперь была поставлена задача повысить рентабельность инвестиций в Восточной Германии и на этой основе привлечь дополнительные инвестиционные средства, облегчить создание новых производств и побудить собственных и иностранных предпринимателей к размещению своих предприятий на Востоке страны.

Что было сделано конкретно?[32] В основном привлечение частных инвестиций шло по четырем различным направлениям. Во-первых, была предоставлена инвестиционная надбавка, т.е. общая налоговая льгота для любых инвестиций в промышленное производство новых земель, сначала в размере восьми или 12% — в зависимости от срока инвестирования. Надбавка имела характер правового притязания, которое могло быть предъявлено вместе с налоговой декларацией. Во-вторых, были разрешены амортизационные отчисления специального назначения в размере 50% суммы издержек при приобретении или производстве инвестиционных товаров. Обычная норма амортизационных отчислений была оставлена без изменений, но одновременно были созданы особенно привлекательные возможности для переноса убытков на будущее. В-третьих, была открыта возможность в рамках Совместной программы улучшения региональной экономической структуры предоставлять инвестиционные субсидии, при этом еще больше увеличив их размер за счет средств Европейского фонда регионального развития. В отдельных случаях размер субсидии мог доходить до 35%
93 общей стоимости проекта (плюс инвестиционная надбавка!). Решение о конкретных условиях предоставления инвестици-

онной субсидии принимала каждая федеральная земля, что давало ей существенные возможности самостоятельно определять приоритетные направления использования субсидии. И наконец, кредиты, ссуды и субсидии при создании новых производственных предприятий за счет средств Европейской программы восстановления — *European Recovery Program* (ЕРП). Они предоставлялись институтами содействия экономическому росту банками соответствующих земель и, следовательно, также находились в сфере их политической компетенции.

Весь этот набор инструментов поддержки экономического развития в основном сохранился до наших дней. Хотя на определенном этапе в него и были внесены существенные изменения. Так, из него были полностью изъяты амортизационные отчисления особого назначения. Зато были увеличены размеры инвестиционной надбавки (сегодня они составляют 12,5 или 15%). Правда, одновременно рядом законодательных новаций их применение было ограничено и в большинстве случаев разрешено только в отношении инвестиций в обрабатывающую промышленность и в сферу услуг производственного назначения. Эту тенденцию можно было наблюдать и по другим направлениям: при распределении средств из Совместной программы и Европейского фонда регионального развития, а также кредитов по линии ЕРП также были предприняты попытки направить их главным образом на поддержку предприятий межрегиональной промышленности и связанных с ними отраслей услуг.

Каковы были, как правило, размеры государственной поддержки инвестиционного проекта? Сколько пфеннигов в расчете на одну немецкую марку или центов на один евро инвестиций составляли бюджетные дотации? Точный ответ дать сложно, тем более что ряд инструментов господдержки использовался одновременно, т.е. в этих случаях необходимо учитывать их кумулятивный эффект. Тем не менее можно с достаточной уверенностью предположить, что в первые годы после воссоединения доля государственной поддержки восточногерманской экономики в целом составляла примерно от 30 до 50% общего объема инвестиционных вложений. В последнее время она в среднем, очевидно, значительно уменьшилась, поскольку важные сектора в строительстве,

ремесленном производстве, торговле и сфере услуг были практически исключены из программ государственной поддержки. Хотя в обрабатывающих отраслях промышленности эта доля и сегодня очень высока, предположительно она достигает 25–30%.

94

В любом случае с уверенностью можно утверждать, что все возможности государственной поддержки использовались чрезвычайно активно[33]. Так, сумма инвестиционных надбавок при начислении подоходного и корпоративного налогов в период с 1991 по 2008 г. составила 29 млрд евро. Это означает, что объем инвестиций в промышленность – при размере надбавки между восемью и пятнадцатью процентами – был где-то от 250 до 300 млрд евро. Совместная программа улучшения региональной экономической структуры за тот же период предоставила субсидии в размере 35 млрд евро, что позволило привлечь инвестиции в объеме 172 млрд евро (правда, возможно, это были инвестиции, в отношении большинства которых одновременно была предоставлена инвестиционная надбавка). Примерно в таких же размерах (около 34 млрд евро) исчислялась финансовая поддержка по линии региональных фондов Европейского союза. Общий объем одобренных кредитов ЕРП в 2007 г. составил 51 млрд евро – при инвестициях в размере 121 млрд евро. Речь идет, таким образом, о привлеченных с помощью мер государственной поддержки инвестициях, превышающих 400 млрд евро. Это действительно весьма большая сумма, которая в пересчете на одно рабочее место на территории с шестью миллионами занятых составляет 70 тыс. евро. Поскольку основные субсидии были направлены в перерабатывающую отрасль промышленности, весьма вероятно, что там этот показатель был значительно выше. Не будет преувеличением, если предположить, что инвестиции в этой отрасли в пересчете на одно рабочее место составили не менее 300 тыс. евро.

Формы поддержки экономического развития восточногерманских земель с самого начала вызывали споры[34]. Что следовало поддержать в первую очередь? Разброс мнений был очень широк. Речь шла в основном о том, не следовало бы в первую очередь поддержать меры по созданию новых рабочих мест или сам процесс создания стоимости, вместо

того чтобы содействовать привлечению инвестиций в целях увеличения основного капитала. Все без исключения ответственные политики высказались в пользу мер содействия привлечению инвестиций. Чашу весов перевесил скорее прагматический аргумент: решение в отношении налоговых льгот, инвестиционных надбавок, инвестиционных субсидий или дешевых инвестиционных кредитов можно было принять разом. Как только эти меры были реализованы, дальнейшее производство должно было обходиться без государственных субсидий. Государство тем самым выполнило бы свою задачу. В этом смысле меры поощрения инвестиций были более привлекательными, поскольку носили характер начального финансирования, облегчающего вхождение в конкурентную среду, но не оказывающего влияние на текущие рыночные процессы. Субсидирование создания рабочих мест или новой стоимости в этом отношении имеет другой характер, поскольку результаты этой меры зависят от факторов, значение которых можно оценить только в будущем, но не тогда, когда принимается решение о конкретных инвестициях[35].

95

С практической точки зрения этот аргумент имеет определенные основания. Прежде всего он проводит ясную и недвусмысленную разграничительную линию между солидарной ответственностью государства за создание новых производственных мощностей и чисто предпринимательской задачей их последующей эксплуатации. Вместе с тем вполне можно было бы представить себе такие — чисто технические — модели стимулирования экономики, в рамках которых предприятия с самого начала оценивали бы ожидаемое количество рабочих мест и объем создаваемой стоимости и затем на основе этих оценок получали соответствующие субсидии. Так по очень похожей схеме в ходе приватизации действовал Попечительский приватизационный совет, правда, при этом все заключенные им договора по прошествии нескольких лет в обязательном порядке подлежали контрольной проверке. Такую же последующую проверку предусматривала процедура предоставления инвестиционных льгот по линии Совместной программы улучшения региональной экономической структуры, что позволяло избежать чрезмерных дополнительных расходов.

96

От БАСФ к «Инфралейна»

Возрождение промышленного центра

«В химии нельзя химичить». Сегодня этим невинным слоганом промышленный парк «Инфралейна» делает себе рекламу. Он находится в историческом месте. В 1916 г. фирма БАСФ из Людвигсхафена построила здесь дочернее предприятие по производству аммиака по методу Габера-Боша. Здесь с 1925 г. вел производство крупнейший химический концерн в мире И.Г. Фарбен. Здесь во времена ГДР стояли цеха народного предприятия «Лейна-Верке» имени Вальтера Ульбрихта, на котором трудились 30 тыс. работников. И именно здесь после воссоединения наступили разруха и запустение. Лейна, небольшая община в плотно заселенном индустриальном районе Галле — Лейпциг — Мерзебург, стала символом огромной проблемы: совершенно внезапно «большая химия» встала. Как же удалось ее решить?

Были предприняты поистине титанические политические и финансовые усилия, результатом которых стало новое строительство центрального производства всего промышленного комплекса — нефтеперерабатывающего завода, которое осуществил французский государственный концерн «Эльф Акитен» (сегодня концерн TOTAL), очевидно, после оказанного на него политического давления немецкой стороны, которое канцлер Коль, сам уроженец города Людвигсхафена, оказал на президента Франции Миттерана. Эта была самая большая разовая инвестиция французской компании в Германии объемом 4 млрд евро. А предоставленные государственные субсидии обошлись немецким налогоплательщикам в 1,4 млрд евро. Эта сделка в течение нескольких лет была предметом процедуры утверждения в Брюсселе и ряда судебных процессов в связи предполагаемой или действительно имевшей место выплатой взяток. Иными словами: из ряда вон выходящее политическое событие.

В качестве крупных инвесторов на промышленной территории, которая в середине 1990-х годов была преобразована в промышленный парк, выступили и другие химические компании. Сегодня список фирм, открывших здесь свои филиалы, читается как справочник по химической промышленности, превратившейся в глобальную отрасль промышленного производства. Среди них американские концерны Dow Chemical и Hexion, компания Kartogroup из Италии, Quinn Chemicals из Ирландии и Taminco из Бельгии. Общий объем инвестированных средств составил 5,5 млрд евро, на которые были

97

созданы 9000 рабочих мест. То есть 600 тыс. евро в пересчете на одно рабочее место. Дороже не бывает. При этом огромный ареал в 13 квадратных километров почти весь застроен. Свободных участков осталось совсем не много, не более 70 гектаров, но это всего лишь 5% всей территории промышленного парка.

Самое главное, что новое место размещения химического производства имеет обеспеченное будущее, что здесь удалось сохранить промышленную основу экономики. Возникло региональное экономическое объединение, которое крепко привязало входящие в него компании к территории района. В химической отрасли нельзя просто собрать чемодан и инвестировать в каком-либо другом месте, как некоторое время назад поступил производитель мобильных телефонов Nokia в Бохуме. В химической отрасли действительно речь идет о том, что описывают модным словечком «кластер», о теснейшем разделении труда на одной территории. Здесь значение имеет не только привязка к сети скоростных автодорог, но и возможность на месте получить все необходимые для производства химические вещества — H2, CO2, H2S, O2, этилен, пропилен, метанол, монометиламин и множество других. А таких мест для химического производства в Европе очень немного. Естественно, этот фактор помогает привлекать в Лейну новые инвестиции. Прежде всего известные компании вплоть до недавнего прошлого продолжали расширять здесь свои производственные мощности.

Люди в регионе любят свою химию. Любят не только за то, что она создает рабочие места и пополняет кассы коммун (и сильно пополняет!). Есть вещи гораздо более важные, а именно: часть славной истории промышленности региона, которая продолжается в Лейне. Это чувствуешь, когда идешь по залам маленького музея химии на территории близ лежащего студенческого городка высшей технической школы Мерзебурга. Химия в Германии всегда была флагманом промышленности, отраслью инноваций, ориентированной на мировой рынок, открытой для самых широких контактов. То есть такой отраслью, которая нужна для развития Востока страны.

Между тем политики последовательно придерживались выбранного курса. За немногими небольшими исключениями меры прямого стимулирования экономики государством оставались мерами, направленными только на стимулирование инвестиционной активности. Видимо, существовало глубокое инстинктивное нежелание целенаправленно субсидировать создание рабочих мест или текущее производство, поскольку такая политика, учитывая сложную ситуа- 95
цию на рынке труда, усилила бы факторы риска, которые 98
могли спровоцировать популистское давление в направлении еще большего увеличения бюджетной поддержки экономики. Политический курс исключительно на поощрение инвестиций получил поддержку со стороны таких экспертных организаций по вопросам экономической политики, как Экспертный совет по вопросам общеэкономического развития и научный совет при федеральном министерстве экономики. Сходную позицию заняли три научно-исследовательских института, которые на регулярной основе представляют экспертные заключения о том, как идут процессы адаптации Восточной Германии к новым условиям рыночного хозяйства. Это Немецкий институт экономических исследований в Берлине, Институт мировой экономике в Киле и Институт экономических исследований в Галле[36]. Вместе с тем все ученые-экономисты допускают, что ограничение экономической политики только мерами поощрения инвестиций может вызвать тенденцию к непропорционально большому использованию капитала.

До сих пор остается открытым вопрос, действительно ли характер стимулирования экономического развития привел к тому, что восточногерманская экономика — особенно промышленность — пошла по пути «капиталоемкого» развития. Некоторые ученые-экономисты не перестают утверждать это и в наши дни[37]. Их соображения — скорее из области теории. В восточногерманском индустриальном мире, говорят они, в котором на протяжении целого ряда лет политика систематически поощряет инвестиции в основные фонды, а не в рабочие места, происходит удешевление капитала по отношению к труду; в результате по сравнению с Западом страны на Востоке используется больше капитала в расчете на одно

рабочее место. Такова аргументация. Она, однако, не учитывает тот факт, что трудовые издержки в восточногерманской промышленности с середины 1990-х годов все еще почти на одну треть меньше западногерманских[38]. Тем самым меры, стимулирующие привлечение капитала, стоимость которых также составляет примерно одну треть общих инвестиционных вложений, в экономическом смысле не более чем восстанавливают соотношение между издержками труда и капитала, которое и так уже имеет место в Западной Германии. Поэтому и с теоретической точки зрения не следует ожидать на Востоке страны чрезмерной капиталоемкости производства[39].

Статистические данные полностью подтверждают этот вывод: вложения капитала на одно рабочее место (выраженные в стоимости оснащения одного рабочего места) в 2006 г. на Западе были все еще на 13% больше, чем на Востоке. В восточногерманской промышленности этот показатель достиг примерно того же уровня, что и на Западе. То есть до настоящего времени нельзя говорить о какой-то общей тенденции чрезмерного использования капитала на Востоке, по крайней мере в сравнении в Западом[40]. Вместе с тем нельзя не обратить внимания на то, что в некоторых восстановленных промышленных центрах, как, например, в так называемом «треугольнике большой химии» Биттерфельд — Галле — Магдебург, на самом деле возникли чрезвычайно капиталоемкие производства. В какой мере это обстоятельство следует увязывать с общей структурой отрасли или с характером государственных мер содействия экономическому развитию в целом, выяснить сегодня уже не представляется возможным.

99

3.2. Строительный бум и внутренний рынок

Возрождение Востока началось с беспрецедентного бума в строительной промышленности. Он стал первым зримым результатом политических перемен. Даже сегодня показатели развития отрасли в те годы ошеломляют. Между 1991 и 1994 г. объем создаваемой стоимости (брутто) в восточногерманской строительной промышленности ежегодно увеличивался на 22%, причем реально. То есть речь идет о показателях, очищенных от влияния инфляции. В течение трех лет

ее объем почти удвоился. Возможно, это является мировым рекордом, по крайней мере в мирное время. Здесь необходимо вспомнить начало западногерманского экономического чуда после разрушений, нанесенных войной, после 1948 г. или о наиболее быстрых этапах роста экономик «восточноазиатских тигров», чтобы вообще отыскать исторические примеры похожих по скорости изменений. Но даже они не идут ни в какое сравнение, если говорить о темпах развития, с тем, что происходило в новых землях в первой половине 1990-х годов. Случившийся тогда строительный бум был уникальным.

Таким образом не было никаких сомнений в том, что политическое решение о возрождении Востока заработало.
100 Можно было бы даже сказать: оно прозвучало сигналом ко всеобщей мобилизации всех сил, чтобы ускорить модернизацию общего фонда жилой застройки в Восточной Германии. Государство активно включилось в этот процесс — будь то в качестве непосредственного заказчика или как инстанция, стимулирующая частные строительные компании. В самое короткое время огромные жилые массивы в городах покрылись строительными лесами, куда ни кинешь взгляд, везде возвышались башенные краны и двигались дорожные машины. На улицах стоял шум от работающих паровых катков и отбойных молотков. Деловая активность стремительно приняла прямо-таки лихорадочный характер, на практике опровергая все широко распространенные ложные представления о Германии как о безнадежно забюрократизированной стране. Одним из ее следствий был рост занятости: в 1994—1996 гг. в пяти новых землях в строительстве трудился примерно один миллион человек, на 300 тыс. больше, чем еще в 1991 г. Почти 17% занятых в экономике Востока в середине 1990-х годов работали в строительной отрасли. Для сравнения: на Западе в тот же период времени этот показатель составлял 5,4%, т.е. не более одной четверти всех занятых в обрабатывающей промышленности!

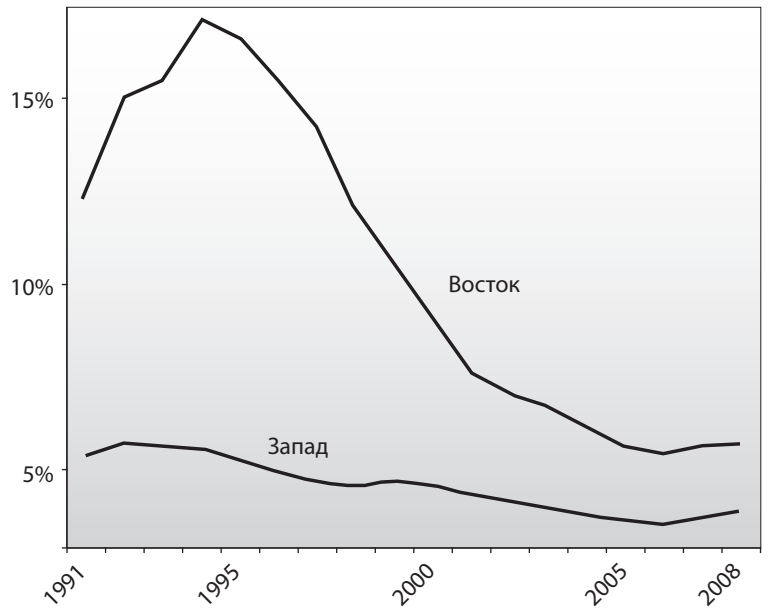
Этот показатель будет еще внушительней с учетом дополнительно возникшего большого количества рабочих мест в ремесленном производстве и в сфере услуг, которые были особенно тесно связаны со строительной отраслью, т.е. речь шла о кровельщиках, слесарях-сантехниках, малярах, сто-

лярах, архитекторах, инженерах и агентах по продаже недвижимости. Все они получили возможность хорошо заработать на строительных подрядах. Строительство вообще выгодно для экономики: оно, как, пожалуй, ни одна другая отрасль поддерживает внутренний рынок, поскольку все работы должны выполняться или непосредственно на строительной площадке, или недалеко от нее. Транспортировка строительных материалов — дело непростое и обходится недешево, на строительных площадках, как известно, нередко случаются аварии и различного рода происшествия, а в процессе планирования работ часто требуются корректировки и пересчет расходных смет. Как ни странно, именно эти факторы создают для строительной отрасли своего рода естественную защиту от межрегиональной конкуренции. В 1990-х годах это обстоятельство оказало Восточной Германии огромную помощь. Хотя многие крупные строительные фирмы и были с Запада, но они привезли с собой свою современную строительную технику, что одномоментно резко повысило производительность труда. Кроме того, они были вынуждены почти постоянно искать себе многочисленных партнеров среди местных компаний. Так впервые в новых землях на базе одной отрасли возникла своего рода разветвленная система рыночного разделения труда. А вместе с ней и первое поколение предпринимателей, которые прекрасно ориентировались в этом сплетении рыночных отношений в строительстве. В известном смысле строительная промышленность стала для многих предпринимателей и лиц свободных профессий первой школой приобретения практических навыков в рыночной экономике.

Возникла какая-то особая ситуация, совершенно неизвестная на западе Германии: не обрабатывающая промышленность с ее сетью поставщиков дала после 1990 г. первый мощный импульс развитию восточногерманской внутренней экономки, а строительная отрасль. Хотя этот двигатель не мог вечно работать на всех оборотах. В какой-то момент самые значительные и срочные строительные проекты были закончены. А новые подряды не могли компенсировать завершенные старые — ни по размеру создаваемой новой стоимости, ни в отношении сохранения созданных рабочих мест.

Этот поворотный момент настал неожиданно рано, уже в 1995 г., что стало еще одним подтверждением очень быстрого старта процесса восстановления Востока. С этого времени в строительной отрасли начинается спад: сначала медленный, затем, начиная с 1998 г., все более быстрый (см. рис. 2). В наиболее глубокой, до настоящего времени, точке падения в 2006 г. объем создаваемой стоимости уменьшился более чем вдвое, примерно также сократился уровень занятости. К этому моменту 600 тыс. строителей (вновь) потеряли свои рабочие места. И только после одиннадцати лет падения в отрасли наметилось легкое оживление. Возможно, что тем самым предварительно было достигнуто своего рода нормальное состояние. Хотя даже сегодня доля занятых в строительстве
102 на Востоке остается примерно на 8% выше, чем на Западе, где она составляет 5%.

Рис. 2. Развитие строительной промышленности (1991—2008)*



* Доля строительной промышленности Востока в новой стоимости (брутто) от западногерманского уровня.

Источник: общеэкономические расчеты земель

Как теперь по прошествии лет следует оценить эти изменения? Со знаком «плюс» или со знаком «минус»? Были ли взлет и падение строительной отрасли добрым или плохим делом? Ответ на эти вопросы зависит в первую очередь от того, какими критериями мы руководствуемся. Если таковыми являются объемы строительных работ и скорость их выполнения, то тогда можно говорить о почти грандиозном успехе хозяйственной политики. Всего лишь в течение нескольких лет были устранены (по крайней мере значительно уменьшены) недостатки старых строительного фонда и инфраструктуры. Оставшиеся узкие места, собственно говоря, почти ничем не отличаются от того, что мы подразумеваем под этим выражением применительно к западной части республики, когда в отдельных случаях говорим об объектах, которые требуют капитального ремонта и модернизации. То есть в этом отношении строительный бум на Востоке оставил в наследство добротный строительный фонд, который включает в себя от дорог и промышленных территорий до офисных комплексов и жилья.

При экономическом подходе в ретроспективе картина, однако, будет выглядеть иначе. Поскольку все экономические индикаторы указывают на то, что хорошего было сделано достаточно много, по крайней мере в сфере недвижимости. С конца 1990-х годов на Востоке существует большой массив неиспользуемых объектов, общее количество которых на протяжении ряда лет превышало, а в какой-то мере и сегодня заметно превышает уровень, который по меркам западногерманских городов считается допустимым. Так, уже в 1998 г. доля простаивающих квартир на Востоке достигла 13,2%, что более чем в два раза выше этого показателя для Запада (6,1%). Динамика цен на жилье подтверждает этот факт: с середины 1990-х годов и до 2005 г. стоимость квартирной недвижимости на Востоке уменьшились примерно на 15–20%, в то время как на Западе она почти не менялась. Эта тенденция имеет еще более отчетливую динамику применительно к рынку офисных помещений, расположенных в городских центрах. За тот же промежуток времени стоимость на них уменьшилась от 30 до 40% — по сравнению с 15–20% на Западе. Только в последнее время, как показывают статистические данные

из различных источников, можно наблюдать определенную стабилизацию ситуации в этом сегменте рынка[41].

То есть из этого следует, что преобладающее количество инвесторов в недвижимость не смогли даже приблизительно выйти на уровень рентабельности, на который они первоначально рассчитывали. Причем это имеет место даже в тех случаях, когда инвесторам были предоставлены налоговые льготы. Особенно драматичный характер ситуация приняла во второй половине 1990-х годов, когда цены очень сильно ушли вниз, что, возможно, повсеместно привело к отрицательной доходности. Очевидно, многие инвесторы исходили из других перспектив ценовой динамики, но их надежды оказались совершенно несоответствующими наступившей реальности. А меры государственного поощрения инвестиций еще
104 больше подогрели их ничем не обоснованные ожидания.

Разумеется, если подходить к оценке событий того времени с какой-либо одной экономической точки зрения, то будет правильным признать, что тогда инвестиции в значительную часть объектов недвижимости были просто ошибочными и в результате привели к очень серьезным финансовым потерям. Однако только одна экономическая точка зрения на возрождение Востока, какой бы она ни была, вряд ли может являться единственной. Наряду с ней существует общеэкономический баланс, а он сложнее и, как кажется, дает возможность сделать более благоприятные выводы, поскольку строительный бум имел чрезвычайно важные экономические и общественные последствия.

Начнем с того, что он, как никакое другое явление, быстро и радикально изменил восприятие Востока и его осязаемую реальность. Прежде всего это относится к пейзажу городов. За короткое время на место серых безликих кварталов постсоветской обыденности пришли привлекательные урбанизированные центры, включающие в себя как современную жилую застройку и деловые кварталы, так и хорошо ухоженные исторические здания. Не вызывает сомнения, что психологически все это имело огромное значение. Речь шла о новом качестве жизни, которое укрепляло чувство гражданской гордости. И то и другое было срочно необходимо, чтобы удержать местное население на малой родине и одновремен-

но привлечь на постоянное место жительства новых граждан. Только представьте себе, что было бы в противном случае: таким городам с богатой историей, как Дрезден, Эрфурт, Галле, Лейпциг или Магдебург, понадобились бы десятилетия, чтобы вновь обрести тот внешний вид, который позволил бы им конкурировать с западногерманскими городами. А ведь внешний облик отнюдь не роскошь, а обязательное условие для того, чтобы вообще быть в состоянии встать на путь многообещающего экономического развития. 105

Не менее важным было воздействие строительной деятельности на рынок труда. В период глубокого кризиса перерабатывающей промышленности без резкого подъема строительной отрасли и без того высокая безработица приняла бы еще более угрожающие размеры. Ситуация на рынке труда, сложившаяся именно к середине 1990-х годов, когда только официальный уровень безработицы достиг 15%, а еще 10% граждан в трудоспособном возрасте были охвачены мерами профессиональной переподготовки и находились в ожидании рабочего места, была поистине удручающей. Никогда на всем протяжении 1990-х годов количество «не полно занятых» в Восточной Германии, т.е. людей или вообще не имевших работы или проходивших переподготовку в рамках различных государственных программ, не было меньше двух миллионов. Без спасительного якоря строительной промышленности и связанного с ней ремесленного производства и сектора услуг эта цифра, возможно, стала бы на один миллион больше — жуткий сценарий.

Следует отметить, что в строительстве смогли трудоустроиться в основном многие молодые мужчины, что объясняет особенно высокий процент безработных женщин в то время. Но при этом по крайней мере хотя бы один взрослый во многих семьях, что очень важно в социальном отношении, имел заработок и постоянную работу. Среди этих мужчин были высококвалифицированные работники, которые при другом развитии ситуации раньше или позже стали бы трудовыми мигрантами. Как, впрочем, и многочисленные неквалифицированные кадры. Благодаря строительному буму удалось не допустить, чтобы они в конечном счете оказались в рядах огромной армии длительно безработных. Тем самым

106

Бюргерский привет из кайзеровской империи

Дефицит был хорошим консервантом

В архитектуре социализм в ГДР поставил ясные цели: единообразие вместо индивидуализма, функциональность вместо формы, простота вместо вычурности. В политическом отношении все это в условиях планового хозяйства определило высший приоритет панельного домостроения, отказ от восстановления зданий, построенных в царствование кайзера Вильгельма.

Эта политика имела далеко идущие последствия. Старые импозантные жилые кварталы, возведенные в годы до Первой мировой войны, казалось, были просто обречены на медленное разрушение. Нойштадт в Дрездене, район, прилегающий к церкви Святого Павла в Галле, историческая застройка в районе Штадтфельд в Магдебурге, как и многие другие здания эпохи набирающей силу буржуазии начала 20 столетия до 1990 г., все еще находились в ожидание своих инвесторов. И это при том, что и в период между обеими мировыми войнами для их поддержания в надлежащем порядке средства практически не выделялись, — экономические условия этому не благоприятствовали. Сначала по причине гиперинфляции, затем мирового экономического кризиса и, наконец, военных приготовлений при национал-социалистах.

И все-таки чудо произошло: здания пережили все невзгоды. Уже только один этот факт обязывает склонить голову в знак признания качества работы ремесленников-строителей во времени кайзеровской империи. Воссоединение 1990 г. было как никогда своевременно, чтобы суметь избежать окончательного разрушения зданий, простоявших без надлежащего ухода три четверти века. «Надежно заделать крыши» — так в середине 1980-х годов звучал один из социалистических лозунгов в ГДР. Он хорошо показывает, насколько серьезной стала к тому времени ситуация.

Все это уже давно забыто. На гостя, прогуливающегося среди кварталов времен Вильгельма II, здания кайзеровской монархии производят гораздо большее впечатление, чем в большинстве западногерманских городов. В этом есть ирония истории: на Западе страны их восстановление началось своевременно, в основном в 1960-е и в ранние 1970-е годы. Однако тогда соответствующие работы были организованы совершенно в духе времени: без долгих раздумий вскрывали паркетные полы, с наружных фасадов сбивали

107

старые декоративные элементы, в парадных подъездах и в жилых комнатах удаляли штукатурные орнаменты. На протяжении ряда лет это был один из основных приемов проведения стандартных ремонтно-восстановительных работ. Иногда сразу просто удаляли все старые декоративные украшения и заменяли их заново изготовленными. Совсем иначе это было в Восточной Германии. В то время там отсутствовало все, что требовалось для реновации, а именно: финансовые средства и правильно расставленные политические приоритеты. Тем самым дефицит стал консервантом.

Поэтому и сохранились бюргерские городские кварталы грюндерского времени и эпохи царствования Вильгельма II, компактность застройки которых для Германии уникальна. Проект «Немецкое единство» позволил привести их порядок и отреставрировать. Кварталы обновленных домов сегодня — это каменные свидетельства того, что социализму в ГДР все-таки не удалось уничтожить следы бюргерской культуры. Пуристы могут морщить лоб при виде стилистического эклектизма застройки. Но никто не ставит под сомнение силу воздействия на городскую среду, которую сегодня излучают эти великолепные кварталы бюргерской архитектуры, делая их особенно привлекательными при выборе места жительства. Отметим: привлекательными и для размещения тех архитектурных бюро, для которых стилистика строгой прозрачности модерна является руководящим направлением в работе.

Некоторые кварталы одновременно напоминают о том отрезке немецкой экономической и социальной истории, который, к сожалению, принадлежит прошлому, — о той значительной роли, которую в городской жизни играло еврейское население. Так, дома на роскошной улице Вальдштрассе в Лейпциге к концу кайзеровской эпохи в основном были заселены семьями состоятельных еврейских торговцев, адвокатов и врачей. Она и сегодня остается символом исчезнувшего мира в городе ярмарок и торговли международного уровня.

они смогли избежать психологических травм, к которым приводит утрата жизненных целей, и комплекса собственной неполноценности, нередко развивающегося в таких условиях. В этом смысле речь также шла о масштабной акции по созданию рабочих мест в сфере, которая экономически была значительно более рациональной, чем традиционные возможности трудоустройства, обычно предоставляемые в рамках активной государственной политики обеспечения занятости.

105
108

Короче говоря: строительный бум принял гипертрофированный характер, но он заметно ускорил процесс модернизации; он оказал сдерживающее воздействие на трудовую миграцию и замедлил возникновение «потерянного» поколения, которое иначе спустя время было бы трудно интегрировать в систему трудовых отношений. Разумеется, все еще остается вопрос, нельзя ли было получить и то, и другое, т.е. строительный бум, но не столь безудержный, с хорошо определенными целями, но без пустующих офисных и жилых помещений и без падения цен на недвижимость после его окончания. Остается прежде всего вопрос о том, не могло бы государство чуть пораньше провести корректировку курса, чтобы избежать слишком резких скачков и падений строительной отрасли и, что немаловажно, сэкономить деньги налогоплательщиков?

На самом деле уже в середине 1990-х годов началась политическая дискуссия вокруг новых направлений государственного содействия экономическому развитию. В результате в 1997 г. бундестаг принял решение начиная с 1999 г. существенно ограничить меры поддержки строительной промышленности и сильнее, чем раньше, сконцентрировать их на перерабатывающих производственных отраслях. В частности, были полностью отменены амортизационные отчисления особого назначения. То есть тем самым политика, хотя и с определенной временной задержкой, отреагировала в конечном счете на затоваривание рынка недвижимости, что стало очевидным еще в 1996 г.

Правда, рассуждая о том времени, можно задаться вопросом, должно ли было государство вообще оказать мощную финансовую поддержку инвестиционному процессу на рынке восточногерманской недвижимости? Возникает впечатле-

ние, что ожидания инвесторов в ранние 1990-е годы были близки к эйфории, во всяком случае, что касается доходности вложений. Также вполне возможно, что многие меры государства, касавшиеся налоговых льгот и бюджетных дотаций, были чрезмерными, особенно если учесть, что к моменту их принятия бум уже начался, так что эти льготы имели своего рода эффект дармовых денег. Так могло быть самом деле. Но даже сегодня, спустя годы мы этого точно не знаем. Во всяком случае, в актив тех людей, которые тогда были облечены всей полнотой власти и принимали соответствующие решения, можно записать то, что они не знали будущего. Они не знали, какова была степень готовности инвесторов вкладывать свои деньги в восточногерманскую недвижимость даже в отсутствии государственного стимулирования. Как это часто бывает, они стояли перед выбором между риском сделать очень много очень быстро и риском получить очень мало очень медленно. Они сделали выбор в пользу первого риска, Возможно, они приняли такое решение, чувствуя, что политическая цена будет выше, если процесс возрождения пойдет недостаточно скоро.

Это чувство было обоснованно. Достаточно только представить себе, какой приговор вынесло бы общественное мнение, если бы даже спустя годы центральные кварталы восточногерманских городов оставались в своем прежнем состоянии полного запустения. Как быстро бы тогда отреагировали телевидение и пресса, представив на всеобщее обозрение виды пришедших в упадок вилл грюндерской эпохи в Герлице или снимки играющих детей на фоне неопрятных панельных домов в Хойерсверде. Разумеется, даже после строительного бума с его впечатляющими результатами все еще можно было отыскать подходящие мотивы, чтобы задокументировать несостоятельность проводившейся политики. Теперь это были потемкинские деревни, которые оставил после себя строительный бум, субсидированный государством, то в виде закрытых магазинов, скрывающихся за сияющими стеклянными фасадами, то как безлюдные парадные недавно отремонтированных многоквартирных домов. Поэтому политикам из того времени и сегодня никак не избавиться от упреков в том, что они бесцельно «закатали» в строительный

бетон слишком много денег. Хотя и в этом случае будет справедливо выражение: задним умом все сильны. Особенно когда речь идет о событиях, не имеющих прецедентов в истории.

110

3.3. Социальное государство начинает действовать

Строительная отрасль в 1990-е годы была мотором восточногерманской экономики. Но этого было недостаточно. Были необходимы последующие шаги, чтобы обеспечить занятость по крайней мере пяти-шести миллионов человек. Здесь возникает чрезвычайно важный вопрос о том, за счет чего формировался спрос частных потребителей во время, когда перерабатывающая промышленность переживала глубочайший кризис и в стране существовала колоссальная безработица. Ответ на него очень прост: за счет трансфертов. Они были вторым мотором внутреннего рынка. Трансферты поступали в основном по каналам социального государства. Чтобы оценить масштабы этого явления, мы в этом месте должны будем сделать небольшое отступление и от экономической политики перейти к политике социальной, а затем опять вернуться на прежний путь.

Сначала в 1990 г. был создан валютный и экономический союз. За ним последовал, как и планировалось, социальный союз двух немецких государств. То есть практически перенос западногерманской системы социального обеспечения на территорию новых земель. Это было сделано за короткое время и эффективно, поскольку предпринятые меры, как и все прочие меры в ранние 1990-е годы, носили всеобъемлющий и комплексный характер. Были созданы все необходимые ведомства, приняты законы и распоряжения. Уже спустя несколько месяцев после немецкого воссоединения вся подготовительная работа в основном была завершена. Еще через совсем немного лет почти все управленческие институты работали как минимум хорошо, возможно, даже очень хорошо. Недочеты были скорее исключением, добросовестное исполнение возложенных на управленческие структуры обязанностей было правилом. И это, вне всякого сомнения, был большой успех первого этапа возрождения.

Однако у социального союза также была экономическая составляющая, и именно она оказала влияние на всю дальнейшую работу с далеко идущими последствиями. Поскольку социальный союз предусматривал жесткую систему многочисленных трансфертов, которые вплоть до наших дней ассоциируются в общественном мнении с проектом «Немецкое единство». Политической инстанцией, отвечающей за социальный союз, было в первую очередь федеральное министерство труда и социальных вопросов, которым тогда руководил Норберт Блюм, член партии Христианско-демократический союз. Исследования по вопросам социальной истории, проведенные в более позднее время, показали, что Блюму под давлением конкретных событий удавалось раз за разом успешно отстаивать перед коллегами по кабинету министров свои требования, несмотря на ожесточенную межминистерскую борьбу за влияние. В результате проект «Немецкое единство» был дополнительно укреплен с помощью всеобъемлющей системы социального обеспечения[42]. В экономическом отношении особое значение при этом имели в первую очередь пенсионное обеспечение и система государственной поддержки в случае безработицы. О них нам необходимо поговорить более обстоятельно.

Законом об адаптации системы пенсионного обеспечения от 1 августа 1991 г. принципы и положения пенсионного страхования на Западе страны стали действовать — в их наиболее существенных частях — на территории новых земель. При этом главная проблема состояла в том, чтобы интегрировать восточногерманских пенсионеров в западногерманскую распределительную систему пенсионного страхования, в которой они не могли участвовать или вообще или только спустя годы — в качестве работающих граждан за счет регулярных личных отчислений в пенсионные фонды. В основном речь шла о вопросе, в какой мере право на пенсию, приобретенное в рамках пенсионный системы ГДР, могло быть реализовано в новой системе и кто, в установленных случаях, должен был нести связанные с этим расходы. Политики решили этот вопрос однозначно, а именно: в пользу признания (в основном) прежнего права на пенсию и финансирования возникающих при этом дополнительных

расходов за счет общих средств всех застрахованных граждан, т.е. практически наемных работников всей страны. Оба решения имели далеко идущие последствия.

Сначала о признании права на пенсию. В каждом отдельном случае это признание обставлено чрезвычайно сложными процедурами, как и все в немецком пенсионном законодательстве. По сути, оно сводится к тому, чтобы получить ответы на три вопроса: какие периоды трудовой деятельности должны быть засчитаны в страховой стаж? По какой тарифной сетке в ее сравнении с тарифной сеткой на Западе следует оценивать идущие в зачет периоды трудовой деятельности? И как в целом следует оценивать соотношение размера пенсии между Востоком и Западом при равных предпосылках для ее получения? Ответы на эти три вопроса содержали политический и социальный заряд огромной взрывной силы, поскольку сводились к тому, что общегерманский законодатель задним числом должен был дать оценку условиям жизни
112 граждан ГДР, чтобы на ее основе определить, право на какую пенсию по старости они имеют сегодня.

Результат был, без преувеличения, одним из высших проявлений внутригерманской солидарности. С 1995 г. средняя выплачиваемая пенсия по старости на Востоке была больше, чем на Западе, и эта ситуация сохранилась до настоящего времени[43]. В течение нескольких последних лет разница составляет около 15%. Ее причина в основном заключается в структурных различиях между занятостью на Востоке и на Западе в историческом аспекте. И эти различия, очевидно, в пользу Востока. В ГДР практически не было безработицы, а профессиональный уровень работников (согласно тарифной сетке) по западногерманским масштабам был относительно высок. Наибольшие различия существовали у женщин. В подавляющем большинстве они работали, причем без длительных перерывов в связи с рождением ребенка, в которых не было необходимости, учитывая безупречно организованную государственную систему ухода за детьми. Поэтому у женщин разница в размере пенсий между Востоком и Западом в 40% значительно больше, чем у мужчин (5%).

Оперируя этими цифрами, необходимо, однако, учитывать следующее: до сегодняшнего дня стоимость пенсионно-

го балла, на основе которого высчитывается сумма будущей пенсии, при одинаковых личных предпосылках страхуемого работника на Востоке ниже, чем на Западе. Согласно последним данным за 2008 г., она составляла 88% стоимости на Западе. В 1992 г. это еще были 57%. Настоящее стоимостное соотношение было достигнуто к 2002 г. Таким образом, чисто формально, вплоть до сегодняшнего дня полного выравнивания между Западом и Востоком не произошло. Хотя это обстоятельство, учитывая огромное значение исторических различий в структуре занятости в пользу восточногерманской стороны, сказывается не слишком сильно, когда дело идет о реальном размере выплачиваемых пенсий, во всяком случае пока. То есть до тех пор, пока однажды не произойдет выравнивание личностных характеристик поколения пенсионеров на Западе и на Востоке, что, видимо, может занять не одно десятилетие.

Разумеется, важно также то, что стандарты жизни в старости зависят не только от назначенной в соответствии с законом пенсии. Есть и другие источники: доходы от личных денежных вкладов, сдача имущества в аренду, кассы взаимопомощи на производстве, дополнительные виды страхования и т.д. Статистические исследования, например, доходов и потребления постоянно показывают, что на Западе страны, несмотря на меньший размер назначенной в соответствии с законом пенсии по старости, в целом обеспечение по старости находится на стабильно более высоком уровне. Причем эта разница составляет в зависимости от типа домохозяйств примерно от 10 до 20%[44]. 113

Короче говоря: сравнение пенсий предполагает учет очень многих факторов. Именно в силу этого обстоятельства в общественной дискуссии по этому вопросу регулярно возникает несусветная путаница. К тому же время от времени общественность дезориентируют сознательно. Ввиду особой чувствительности обсуждаемой темы это, в общем, неудивительно. Ведь можно без труда с помощью хорошо приготовленного коктейля из умело подобранных статистических данных создать образ обобранных до нитки «вессис» (т.е. жителей Западной Германии, в противоположность к «оссис», жителям Востока страны. — *Перев.*) или сверхпри-

вилегированных «оссис». Во всяком случае, для бульварных газет — это прекрасный повод время от времени увеличивать свои тиражи, играя на привычном чувстве зависти — то одних, то других.

Как бы там ни было, есть все основания утверждать, что результаты труда восточногерманских пенсионеров в рамках проекта «Немецкое единство» получили, в целом, справедливую оценку. Речь при этом идет о том поколении, чья трудовая деятельность пришлась — полностью или частично — на годы существования ГДР. Если не брать в расчет тех его представителей, которые принимали политические решения, то именно это поколение социализм лишил возможности овеществить свои профессиональные навыки в созданной большей новой стоимости, востребованной на мировом рынке. В экономическом отношении именно оно больше всего пострадало от раздела немецкой нации. Имея это в виду, можно рассматривать далеко идущее признание результатов его труда одновременно как своего рода компенсацию причиненного ущерба.

114 Какое влияние быстрое нивелирование различий в пенсионном обеспечении оказало на восточногерманскую экономику? Если говорить о количественных показателях, то ответ простой: с 1991 г. доля пенсионных расходов от валового внутреннего продукта составляет от 16 до 20%, по последним данным (2007 г.) — 18%. Она заметно выше, чем на Западе, где эта доля возросла за тот же период времени с девяти до примерно 11% (2007 г.). Это означает: через систему пенсионных отчислений из года в год значительные по объему денежные трансферты косвенно перетекают с Запада на Восток и позволяют там обеспечить более высокий экономический спрос, чем он был бы возможен при существующем уровне производительности.

Возникает вопрос: насколько этот спрос выше? С помощью простых расчетов можно определить по крайней мере порядок чисел. Если принять западногерманскую долю пенсионных расходов от ВВП за норму, то тогда в 2007 г. на Восток страны дополнительно поступили пенсионные отчисления в размере 21 млрд евро, что составило 7,4% восточногерманского ВВП[45]. Это много. Сегодня это примерно две трети

суммы остающихся ежегодных трансфертов (нетто) с Запада на Восток. Данный факт как-то не очень интересует общественное мнение, хотя именно он имеет огромное значение для правильного понимания характера финансовых потоков между Востоком и Западом. В пятой главе мы еще раз вернемся к этому вопросу.

В середине 1990-х годов ситуация, однако, была несколько иной. Тогда преобладали инвестиции, обусловленные трансфертными переводами, особенно в строительной промышленности. Сумма выплаченных пенсий на Востоке составляла где-то от 35 до 45 мдрд евро. Из нее, согласно нашему определению, примерно 15—20 млрд евро были «дополнительными», т.е. они превышали нормальный уровень Запада. Эта цифра все еще не превышала 6—8% ВВП. Очевидно, что быстрое восстановление восточногерманского внутреннего рынка было в данном случае следствием. Тем более если учесть, что пенсионеры действительно тратили относительно высокую долю своих доходов и при этом, что характерно, преимущественно на приобретение региональных товаров и услуг. Короче говоря: немецкая пенсионная система внесла существенный вклад в то, чтобы предотвратить в 1990-е годы коллапс восточногерманского внутреннего рынка.

Так кто же все это финансировал? В начале 1900-х годов ответ был очевиден: согласно закону об адаптации системы пенсионного обеспечения средства для выплаты пенсий восточногерманским пенсионерам в рамках государственного пенсионного страхования должны были быть предоставлены исключительно из общих средств всех граждан, оплачивающих страховые взносы. Это решение почти не вызвало критики со стороны представителей академической экономической науки. Ведь, согласно учебникам по финансовой науке, речь шла о классическом случае налогового финансирования, т.е. о непредусмотренном изменении основы деловых отношений в обществе, издержки которого должны были нести все налогоплательщики, включая чиновников и предпринимателей, а не только работники по найму.

Но все случилось не так, как того хотела наука. И прежде всего потому, что в партии в «силовой покер» между федеральным министром финансов Тео Вайгелем и федераль-

ным министром труда Норбертом Блюмом управляющий государственными финансами[46] неожиданно оказался выигравшим. Наряду с демографическими факторами эта победа была одной из важнейших причин того, почему пенсионное страхование уже спустя немного времени стало испытывать финансовые затруднения. Последующим федеральным правительствам все-таки пришлось привлечь к решению возникших проблем налогоплательщиков — через дотации пенсионному страховому фонду за счет федерального бюджета. Как часто бывает — вспомним о старых долгах предприятий, оказавшихся под опекой Попечительского приватизационного совета, — издержки воссоединения после целого ряда запутанных процедур были в конечном итоге возложены на плечи налогоплательщиков.

Вот всё, что мы хотели бы сказать по поводу пенсионного страхования. Перейдем теперь ко второй сфере деятельности социального союза, которая имела важное значение для всего последующего экономического развития, к системе социальной поддержки безработных граждан. На основе Договора об объединении Германии и некоторых последующих переход-
116 ных правовых актов эта система в том виде, в котором она существовала в Федеративной Республике Германия, практически была распространена на всю территорию страны. То есть ограниченная по времени выплата в твердо определенном размере пособия по безработице (примерно две трети заработной платы) (нетто), получаемой до увольнения, и при длительной безработице не ограниченная во времени выплата в меньшем размере помощи по безработице, хотя и она составляет не менее половины прежней заработной платы (нетто). Помимо этого по необходимости пособие по неполной занятости и широкий набор инструментов, используемых в рамках политики на рынке труда, который предусматривал закон о содействии занятости. В основном, речь при этом шла о мероприятиях, связанных с повышением квалификации или профессиональной переподготовкой, а также с трудоустройством. Эти мероприятия финансировались за счет средств федерального ведомства по вопросам труда. И в заключение возможность досрочного выхода на пенсию для пожилых безработных.

Таков был арсенал средств на тот момент времени. Очень быстро стало очевидно, что новым землям в 1990-е годы предстояло стать самой большой территорией, на которой когда-либо применялись меры политики обеспечения занятости, не только в Германии, но и, возможно, в мире в целом. Был использован весь их набор, причем в очень широких масштабах. В год после воссоединения в первую очередь началось массовое введение сокращенной рабочей недели. В результате частично безработными начиная с 1991 г. стали примерно 900 тыс. человек, многие из которых, как тогда с издевкой говорили, были «полностью частично безработными». Едва число зарегистрированных безработных в Восточной Германии превысило магическую цифру в один миллион, как начиная с 1992 г. было принято решение о досрочном выходе на пенсию более чем 800 тыс. пожилых работников, при этом возраст для досрочного выхода был сокращен до 55 лет. Мерами по переквалификации были охвачены более 400 тыс человек, по трудоустройству — еще более чем 300 тыс. работников по найму. Все, кто были вынуждены воспользоваться этими мерами, естественно, были безработными или по крайней мере «не полностью занятыми».

Насколько высок был уровень «неполной занятости» в то время?[47] С 1992 по 1995 г. в Восточной Германии он достиг исторической отметки времен мирового экономического кризиса. Если под «неполно занятым» трудоспособным населением понимать ту его часть, которая официально была безработной, или частично безработной, или была охвачена программами профессиональной переподготовки и трудоустройства, то в то время она составляла одну треть (!) — и это при уровне официально зарегистрированной безработицы в 15%. Об этом необходимо помнить, чтобы суметь правильно интерпретировать всё последующее развитие событий — вплоть до сегодняшних дней, поскольку даже в 2008 г. безработица в Восточной Германии все еще находилась в пределах 13%. «Неполная занятость» сократилась до 16%, т.е. оставалось достаточно высокой, хоть и уменьшилась почти в два раза по сравнению с уровнем в самой острой фазе кризиса промышленного производства середины 1990-х годов. Все это, заметим, на фоне резкого — до среднегерманского

уровня — снижения объемов работ в строительной отрасли, в которой в то время было занято вдвое больше работников, чем сегодня.

Вернемся, однако, в Восточную Германию середины 1990-х годов. Треть всего работоспособного населения практически не имела работы. Это означало, что любая денежная помощь безработным, если не говорить о ее социальных целях, имела большое общеэкономическое значение с точки зрения поддержки внутреннего спроса. К середине 1990-х годов расходы федерального ведомства по вопросам труда в Восточной Германии стабильно держались на уровне 12% ее внутреннего валового продукта. Вспомним, что аналогичный показатель в системе пенсионного обеспечения составлял от 16 до 20%. То есть пособия по безработице и пенсионные выплаты в сумме увеличивали покупательскую способность населения при существующем уровне производительности экономики не менее чем на 30%. Все всякого сомнения, речь здесь идет о классической модели развития экономики на основе трансфертных платежей, в высшей степени зависимой от дотаций на цели частного потребления в рамках социального союза и одновременно, как мы помним, также максимально зависимой от бюджетных трансфертов в целях финансирования инвестиций, которые поддержали строительный бум.

118 Так тогда выглядела краткосрочная перспектива. А что же виделось в более отдаленном времени? Насколько успешной была поддержка, оказанная Востоку страны на рынке труда? Были ли эффективными применявшиеся тогда инструменты политики регулирования рыночных трудовых отношений? Однозначные ответы на эти вопросы не существуют. Так, переход на неполную рабочую неделю был разовой вынужденной мерой, таковой она и осталась. На самом деле во второй половине 1990-х годов эта мера в Восточной Германии применялась даже не столь широко, как на Западе страны. Досрочный уход на пенсию помог, как и планировалось, в совершенно конкретных условиях несколько снять остроту на рынке труда, что в ином случае произошло бы на несколько лет позже. То есть речь шла о решении весьма скромной задачи. Эффективность мер профессиональной

переподготовки оценить значительно сложнее. Они были успешными, возможно, там, где для получения новой работы требовалось не более чем усвоение некоторых дополнительных современных знаний (например, для компьютерной обработки данных или по технологии сварки металлов). Одновременно они были менее успешными там, где на промышленных предприятиях вообще не было лишних рабочих мест и как следствие отсутствовал коммерческий спрос на эти дополнительные профессиональные знания.

Наиболее просто ответить на вопрос о мерах по трудоустройству. Спустя время наука выставила им не слишком хорошую оценку[48]. Большинство исследований на эту тему на основании сравнения результатов контрольных групп показывают, что участие в программах по трудоустройству не улучшило шансы их участников на рынке труда, а возможно, даже ухудшило. Вероятно, потенциальные наниматели склонны доверять участникам таких программ меньше, чем соискателям-конкурентам, чьи навыки и опыт в большей мере связаны со свободным рынком труда. Видимо, существует, обоснованно или нет, какое-то изначальное предвзятое отношение к программам трудоустройства, от которого очень трудно избавиться.

Несмотря на столь умеренные результаты мероприятия по повышению профессиональной квалификации, и программы трудоустройства даже сегодня пользуются в Восточной Германии большей популярностью, чем на Западе страны. Эта ситуация не изменилась и после основополагающих 119
реформ, проведенных в соответствии с четвертым законом о предоставлении современных услуг на рынке труда (так называемый закон «Hartz IV». — *Перев.*), который был принят в 2004 г. Закон хотя и заменил пособие по безработице на так называемое «базовое обеспечение», тем не менее сохранил традиционный набор мер. При этом он был расширен за счет возможностей так называемой случайной занятости в виде отдельных разовых работ («работа за один евро»). То есть речь идет о предоставлении рабочих вакансий получателям «базового обеспечения» при компенсации последними возникающих при этом издержек. Во многих сферах такая мера, как «работа за один евро», заменила или дополнила

существующие программы трудоустройства. В количественном отношении эта мера сегодня наиболее распространена. В среднем в 2007 г. в Восточной Германии 41 тыс. человек участвовали в программах повышения квалификации, 33 тыс. в традиционных программах трудоустройства (и аналогичных программах), но при этом 146 тыс. человек воспользовались предложениями «работы за один евро». Эти цифры показывают: политика на рынке труда на Востоке уже далеко не имеет такого значения, как в 1990-е годы. Тем не менее она все еще очень активна. Так, на Востоке распределяется одна треть мест, предусмотренных программами повышения квалификации, и предоставляется почти половина вакансий в рамках всех программ трудоустройства или «работы за один евро», которые существуют в Германии.

С чем это связано? В первую очередь, разумеется, с безработицей, уровень которой (13,1%) и в 2008 г. в два раза превышал уровень безработицы на Западе (6,4%). Это объяснение, однако, вряд ли удовлетворит жителей Восточной Германии. Факты таковы, что в коммунальном хозяйстве и в социальной сфере там уже давно при выполнении простых работ широко используется труд участников программ трудоустройства и «работы за один евро». От уборки парков и до ухода за постояльцами домов для престарелых — повсюду длительно безработных граждан привлекают к работам, которые рассматриваются как общественно полезные. Создается впечатление, что они уже давно стали неотъемлемой составной часть планирования задач, решать которые привыкли за счет почти дармовой рабочей силы. Не будет ее, и ни одна городская администрация или благотворительная организация
120 серьезно задумалась бы о том, как без больших дополнительных затрат обеспечить жизнедеятельность весьма важных социальных объектов.

На самом деле Восточная Германия в этом отношении полностью следует веяниям времени. Поскольку одна из центральных задач пакета реформ «Hartz IV» состояла в том, чтобы побудить безработных за деньги, которые они получают, делать что-нибудь общественно полезное и тем самым вновь обрести личную мотивацию к труду. Однако результаты оказались в высшей степени неоднозначными по трем при-

чинам. Принятые решения привели к возникновению среди безработных групп людей, которые смирились со своей жизненной ситуацией и больше серьезно не думают о том, чтобы вернуться в мир прежних нормальных трудовых отношений, тем более что там они окажутся на положении отверженных. Далее, эти решения побуждают органы коммунального управления и некоммерческие организации все больше полагаться на дешевую, не связанную с рынком рабочую силу; более того, они становятся зависимыми от нее. И наконец, они осложняют для частных предпринимателей задачу в принципе попытаться разработать модель конкурентоспособных и коммерчески привлекательных услуг на рынке труда. Короче говоря: речь идет о весьма сомнительном наследстве, которое оставил нам проект «Немецкое единство».

4. Новое начало в промышленности

4.1. Рыночная экономика без мотора

«Мы не можем жить тем, что друг другу продаем пиццу и стрижем волосы» — так заявил министр экономики земли Саксония-Анхальт д-р Клауса Шухта во время одной из дискуссий в 1997 г. при обсуждении будущего восточногерманской экономики. Резкие слова, но они выражают широко распространенное в то время недовольство тем странным состоянием, в котором в середине 1990-х годов пребывала восточногерманская экономика. Она стала тем, что в науке называют «экономикой трансфертов». В значительной степени она зависела от внешнего финансирования, конвертируя поступающие денежные средства в спрос на собственную продукцию — через потребление и инвестиции. После окончания строительного бума болезненное видение Шухта вполне могло бы стать реальностью, т.е. мир, который отчаянно пытается существовать исключительно за счет индивидуальных услуг.

Существовала ли такая угроза на самом деле? Ответ будет утвердительным, причем без всяких «если». О реальной действительности можно узнать из обобщенных данных экономической статистики. В 1991 г. в начале строительного бума объем общеэкономического спроса (частное потребление, государственные расходы и инвестиции) в Восточной Германии оценивался в 184 млрд евро, при этом стоимость произведенной продукции составляла лишь 107 млрд. Другими словами, как самостоятельная страна в составе валютного союза Восток по отношению к Западу имел балансовый дефицит 77 млрд евро, который по большей части финансировался за счет трансфертов и в значительном меньшем объеме через кредиты, предоставляемые на рыночных условиях[49]. Это были 72% собственного внутреннего валового продукта

(брутто) — невероятно высокая доля, случай, практически уникальный в экономической истории, если не говорить о бывших британских и французских колониальных владениях, которые из высших политических соображений получали финансовую подпитку из метрополии. За время строительного бума дефицит в абсолютном выражении еще больше увеличился — до 101 млрд евро в 1994 г. Это был его самый высокий уровень. Затем дефицит начал медленно сокращаться[50].

С общеэкономической точки зрения зависимость от трансфертов была даже более сильной, чем это спустя годы могут показать соответствующие цифры, поскольку трансферты через внутренний спрос завышали не только показатели объемов производства, но и их измеряемую стоимость, выраженную в уровне цен. Без трансфертов цены на новые здания или на услуги ремесленников и парикмахеров были бы существенно ниже, а тем самым также была бы меньше стоимость, созданная строительными рабочими, ремесленниками и парикмахерами. Статистически рост производительности их труда не был бы столь впечатляющим, каким он был в действительности. Не было бы увеличения заработной платы или же оно привело бы к массовому росту безработицы. Еще одним следствием было бы усиление трудовой миграции или возрастание неполной занятости. В конечном счете именно трансферты обеспечили в основном более или менее нормальные условия, в которых люди вообще могли создавать на Востоке страны новую стоимость и получить хорошо оплачиваемую работу. Но у восточногерманской экономики отсутствовал собственный мотор для самостоятельного роста после конца строительного бума.

Заметим: хотя эта экономика и была без мотора, но она была частью рыночного хозяйства со свободным ценообразованием. В ней не осталось ничего от плановой экономики, и больше не было прямых государственных дотаций текущего производства, если абстрагироваться от тех предприятий под опекой Попечительского приватизационного совета, которые все еще ожидали своей приватизации. Вне сферы ответственности Совета эта рыночная экономика уже
123 неплохо функционировала — в соответствии с нормальными законами конкуренции. Все граждане, имевшие работу,

действительно работали с огромным усердием, по крайней мере пока строительная отрасль при высокой загруженности производственных мощностей продолжала свое стремительное развитие. Связанные с ней услуги архитектурно-проектных организаций, как и ремесленных производств, были загружены заказами. Расширялась вся сфера индивидуальных услуг — от банков, сберегательных касс, страховых агентств и до розничной торговли, бюро путешествий и парикмахерских салонов. В условиях конкурентной борьбы увеличился ассортимент предоставляемых услуг, и повысилось их качество: по основным показателям он теперь почти ничем не уступал ассортименту на Западе страны.

Итак, в построении рыночной экономики был достигнут невероятный прогресс, причем в течение пяти лет. Разумеется, все еще имелось определенное отставание от Запада в товарном ассортименте, которое внимательный потребитель не мог не заметить. Торговые улицы в городах на Западе и Востоке, сравнимых по размеру, все еще отличались по разнообразию товаров, как в количественном, так и в качественном отношении: в Мюнхене и Нюрнберге ассортимент был богаче, чем в Дрездене и Лейпциге, то же самое можно было сказать, сравнивая Кассель и Эрфурт, Брауншвейг и Магдебург, Киль и Росток. Различия между Западом и Востоком можно было обнаружить и за пределами городов. Возможно, там они еще сильнее обращали на себя внимание, поскольку в то время застройка пригородных территорий малоэтажными домами для более обеспеченных граждан на Востоке только начиналась — параллельно с расширением сети дорог, которые делали сельскую местность более доступной. Сельское пространство, таким образом, все еще оставалось настоящим «селом», а не комфортной зеленой зоной для проживания горожан — любителей природы. По этой причине оно сильно отличалось и по внешнему виду: бросающееся процветание на Западе и сельская непритязательность на Востоке.

И тем не менее уже тогда было отчетливо видно, что за кратчайшее время на Востоке типичные западногерманские стандарты потребления уже утвердились или вот-вот должны были утвердиться. Чтобы убедиться в том, что процесс выравнивания условий жизни идет повсеместно, причем быстрыми

темпами, было достаточно прогуляться по центру одного из
124 восточногерманских городов, взглянуть на желтые страницы телефонного справочника или посетить один из торговых комплексов, которые стремительно вырастали на городских окраинах. Или проехать по улочкам только что построенных и еще не озелененных коттеджных поселков, которые во множестве возникали на пригородных территориях.

Новое возникало и за внешним фасадом экономики. Экономика организовывалась. Быстро заработали профсоюзные организации и объединения работодателей. Началось возрождение типично немецкой системы торгово-промышленных палат — после 40 лет запрета и полулегального существования. Ремесло, торговля, свободные профессии заново создавали свои традиционные союзы, которые очень скоро заняли то место в обществе, которое позволяло им эффективно участвовать во всех общепринятых видах общественной деятельности — от профессиональной подготовки кадров до политического лоббизма.

Короче говоря: экономика, точнее, внутренняя экономика, Восточной Германии быстро переняла методы работы и структуры западногерманской, о чем также свидетельствовали официальные показатели производительности труда. Так, уже к середине 1990-х годов она составляла в строительстве около 80%, а в сфере услуг почти 70% западногерманского уровня. Это был быстрый успех рыночной экономики. Правда, пока его нельзя было назвать стабильным. У него не было собственного мотора для развития. Он был результатом трансфертов, без которых он бы просто не состоялся.

Тот, кто больше потребляет, чем производит, тот живет не по средствам в самом прямом смысле слова. Люди на Востоке в свое время жили совсем не по средствам, но делали они это не потому, что однажды совершенно безответственно стали потреблять и инвестировать, а потому, что часть их экономики, промышленность, практически прекратила производить. Перерабатывающие отрасли почти не работали, т.е. были на нуле. В 1992 г. доля стоимости, произве-
125 денной промышленностью Востока, в общегерманской стоимости составляла не более 3,5%. При том что в этом показателе были учтены результаты работы многочисленных

предприятий, находившихся в ведении Попечительского приватизационного совета, которые были убыточными и по этой причине продолжали получать бюджетные дотации. То есть «реальный» объем стоимости, созданной работниками перерабатывающей промышленности, а в ней на тот период все еще были заняты 1,1 млн человек, был даже значительно меньше этих 3,5%. Нужно ясно представить себе весь драматизм сложившейся на тот момент ситуации: начиная с 1992 г. воссоединившаяся Германия в течение нескольких лет на одной трети своей территории, на которой проживала одна четвертая часть ее населения, почти не производила промышленной продукции, которая могла бы быть востребована на мировом рынке. Восточная Германия была практически деиндустриализована.

Неудивительно, что эта ситуация вызвала у многих ответственных политиков чувство определенной растерянности. Разумеется, можно было еще какое-то время питать иллюзии относительно дальнейшего роста строительной отрасли с ее высоко загруженными мощностями и сферы услуг. Кое-кто еще в середине 1990-х годов предсказывал уверенные темпы экономического роста на будущее и в своих мечтах уже видел, как Восток страны стремительно обгоняет Запад. В первую очередь зарубежные наблюдатели были склонны к тому, чтобы заранее выражать немцам свое уважение и поздравлять их с уникальными достижениями в деле возрождения Востока страны, как будто бы эта задача была уже решена. Так, например, в авторитетном британском экономическом журнале «Экономист» в конце сентября 1995 г. была помещена обширная статья о результатах возрождения немецкого Востока через пять лет после воссоединения Германии[51] под выразительным заголовком «The eagle's embrace» — «Объятия орла». Основной мотив статьи был: хорошо сделанная работа, экономические результаты совсем неплохие, хотя немцы, эти вечные скептики, все еще не хотят это признать.

В самой Германии в это же время в настроениях граждан начались медленные, но ощутимые перемены: стало больше пессимизма. Возможно, это объяснялось тем, что немцы, больше чем другие народы, были обязаны своими большими экономическими успехами с начала XIX века промышленности. 126

По этой причине многие из них просто не могли представить себе мир без перерабатывающего производства. К этой же точке зрения склонялась в своих оценках и наука. Так, в ежегодных обзорах Экспертного совета, а также в так называемых «сообщениях о достигнутом прогрессе» экономических научно-исследовательских институтов, посвященных возрождению Востока, в середине 1990-х годов промышленное производство все чаще становилось главной темой анализа[52]. Общее мнение было таково: только перерабатывающая промышленность может создать ту производственную базу, с помощью которой затем можно шаг за шагом ликвидировать зияющий дефицит баланса текущих операций.

Существовала и другая точка зрения. Зачем вообще нужна промышленность? Разве общая тенденция развития современного общества и экономики не заключается в том, чтобы от традиционной перерабатывающей промышленности перейти к производству новейших услуг? Не окажется ли именно промышленность с ее огромными производственными затратами капитала и небольшим количеством рабочих мест на положении проигравшего в процессе структурных изменений, который идет в направлении производства товаров и услуг, основанном на знании, информации и интеллекте, а не на классической механике машин и физической человеческой силе? Почему именно Восточная Германия с ее разрушенной промышленностью должна делать ставку на то, чтобы создать ее заново, вместо того, чтобы отреагировать на вызовы времени и совершить мощный прыжок в своем развитии — в полном соответствии с реалиями 21 века?[53]

Такого рода рассуждения были частью широкой дискуссии по вопросам экономической политики, которая в 1990-е годы велась на различных уровнях. Речь при этом шла о месте Германии в новом мире и прежде всего о том, достаточно ли нация подготовлена для того, чтобы вступить в общество будущего.[54] В развернувшейся дискуссии серьезной критике
127 была также подвергнута экономическая структура Западной Германии. В основном она касалась перспективы ее дальнейшего развития с учетом сильной динамики роста, которая наблюдалась в таких новых экономических отраслях, как информационные технологии в Соединенных Штатах

Америки. Экономика «чрезмерно обременена индустриальным производством» — вот вывод, который нередко можно было услышать в обсуждениях. В этом контексте вполне логичен вопрос: не ведется ли возрождение Востока по модели, которую, возможно, уже следует списать в архив истории.

Этот вопрос остается актуальным и в наши дни. Поэтому нам придется рассмотреть его более подробно. Он входит в число наиболее важных вопросов экономического рода в эпоху глобализации, далеко выходя за рамки проблематики возрождения Востока. Хотя именно объединение Германии предоставило исторически уникальную возможность поставить его по-новому и дать на него адекватный ответ, поскольку в составе этой страны оказался целый регион, которому предстояло в экономическом отношении сравняться с западной частью страны на основе совершенно новой производственной программы. Какой должна была быть эта программа, чтобы заявленная цель могла быть реализована? Что следовало предпринять, чтобы создать экономику, ориентированную в будущее? Чтобы эта экономика достойно показала себя в условиях начавшейся глобализации?

Имеет смысл сначала проанализировать этот вопрос в принципиальном плане, абстрагируясь от конкретных местных условий. Итак, рассмотрим какой-либо регион, который стоит перед проблемой устранения дефицита баланса текущих операций и пробует решить ее главным образом за счет дополнительного производства и экспорта товаров и услуг в другие регионы, а не путем радикального ограничения общеэкономического спроса, поскольку такая мера вызвала бы отток рабочей силы. Что в этом случае будет необходимо производить и экспортировать? Рассуждая чисто теоретически, это не имеет никакого значения. Это могут быть любые товары и услуги. Важно только то, чтобы это были пользующиеся спросом изделия, которым такие естественные препятствия для экспорта, как высокие транспортные расходы или небольшие сроки годности, не помешали бы при разумных издержках покинуть пределы региона. В принципе такими товарами могла бы быть аграрная и промышленная продукция (за исключением большей части продукции строительной отрасли), а также широкий спектр услуг. Здесь

можно, недолго думая, назвать такие примеры, как банковские, финансовые и страховые услуги, продукция средств массовой информации, услуги, связанные с оптовой торговлей, т.е. транспортные и экспедиторские услуги, услуги связи, а также туризм. Исключить из этого перечня можно разве что типично индивидуальные услуги — парикмахерских, ремесленных мастерских и предприятий розничной торговли.

Действительно, в истории можно найти впечатляющие примеры специализации отдельных наций на оказание именно таких услуг, которые пользовались межрегиональным спросом. Некоторые страны-соседи Германии являют собой в этом отношении в полном смысле классические примеры. Так, Нидерланды всегда были — и остаются до сих пор — нацией успешных торговцев-оптовиков и экспедиторов благодаря столетним традициям мореплавания и отличным морским портам, как Амстердам в прошлом и Роттердам сегодня. Швейцария и Люксембург уже длительное время играют роль активно действующих мировых финансовых и банковских центров. Швейцария и Австрия принадлежат к ведущим поставщикам туристических услуг. Нечто сравнимое есть и в пределах Германии, где речь идет прежде всего о крупных городах: Гамбург и Дюссельдорф — это центры торговли и средств массовой информации, Мюнхен и Кёльн известны своими издательствами и страховыми компаниями, Франкфурт-на-Майне является одной из международных банковских и финансовых метрополий.

Однако уже только один этот перечень хорошо высвечивает возможные проблемные точки. Наиболее очевидны они в сфере туризма: чтобы жить за счет туризма, регион должен как минимум иметь совершенные климат и топографию, которые делали бы его уникальным в своем роде для организации досуга. Постольку только тогда массы людей со своими семьями согласятся провести длительное время на одном месте, чтобы отдохнуть и потратить деньги на предоставляемые им там услуги. Типичный туризм на один день в центрах культуры и искусства, напротив, в большей мере выступает как средство ухода за сложившимся культурно-историческим имиджем городов, чем важный источник экономического развития. Он поддерживает их популярность и пробуждает

к ним новые симпатии, но сила его экономического импульса повсеместно невелика, даже в таких цитаделях культуры, как Лондон, Париж и Рим. Нет сомнения, что после воссоединения отрасль туризма в Восточной Германии сумела достигнуть немалых успехов. Это относится и к побережью Балтийского моря в Померании, и к многочисленным достопримечательностям городов Средней Германии и Берлина. Туризм в Восточной Германии — это одна из первых историй успеха в развитии региона в ранние 1990-е годы, который стал возможен, не в последнюю очередь, благодаря профессионально выполненной рекламной компании, рассказавшей людям о восстановленных памятниках исторической архитектуры, которыми сегодня можно восхищаться во многих местах региона. Тем не менее туризм почти нигде не стал устойчивой основой местной экономики.

В отношении других названных видов услуг — от банковских и финансовых до страховых — ситуация выглядит значительно сложнее. Здесь почти всегда мы имеем дело с региональной специализацией, которая складывалась на протяжении десятилетий, если не столетий. Причем в этом процессе не было временных пауз. В региональных центрах, предоставляющих соответствующие услуги, возникли особые условия, которые содействуют специализации и закрепляют ее. Наиболее хорошо это просматривается на примере портовых городов, которые, естественно, систематически развивали преимущества своего местоположения, чтобы в процессе глобализации торговых потоков не оказаться в числе отстающих. Так, например, Роттердам и Гамбург за последние три десятилетия превратились в огромные перевалочные центры в современной системе контейнерных перевозок грузов. В Центральной Европе в перспективе конкуренцию им могут составить только города, которые как минимум имеют равноценную инфраструктуру. Помимо этого вокруг таких перевалочных центров формируется высокоспециализированная логистическая среда, которую невозможно перенести без больших издержек на другое место. Многие экспедиторские компании, многие небольшие торговые банки, многие специализированные страховые агентства дополняют в качестве поставщиков и клиентов деятельность крупного

130

Харальд и небесный диск из Небры

Археологический туризм становится необычайно привлекательным

Базель, февраль 2002 г. Швейцарская полиция наносит удар: в одном из отелей она арестовывает нескольких черных копателей, которые хотели продать мнимому покупателю археологический артефакт огромной ценности — небесный диск из Небры.

Так завершилась поистине фантастическая криминальная история. На юге земли Саксония-Анхальт в местечке Небра черные копатели нашли в земле нечто удивительное: бронзовый диск со вставками из золота, изображающими Солнце, Луну и 32 звезды, возрастом, как потом выяснилось, 3600 лет. Хотя по закону диск являлся собственностью федеральной земли, на территории которой он был найден, он, в конечном счете, оказался на черном рынке, где и находился до того момента, пока в Базеле не захлопнулась полицейская ловушка. Мнимым покупателем был в ходе проведенной операции не абы кто, а доктор Харальд Меллер, главный археолог земли Саксония-Анхальт и директор музея первобытной и ранней истории в городе Галле на Заале.

С ним связана вторая часть этой истории, не менее захватывающая и не менее сенсационная. Речь идет о научной экспертизе и об использовании найденного объекта. Осенью 2004 г. прошла серия выставок отреставрированного диска — в Галле, Копенгагене, Вене и Базеле. Затем артефакт стал частью обширного проекта немецкого научного общества по изучению бронзового века. За ним последовал ряд мер, цель которых можно сформулировать как серьезное развитие инфраструктуры археологического туризма. Было реставрировано элегантное здание музея в Галле и построен «Ковчег Небры» — суперсовременное здание центра так называемых небесных путей, которые как бы связывают между собой наиболее интересные памятники ранней истории, расположенные в южной Саксонии-Анхальт. В результате объекты археологии стали местом массового паломничества туристов, успех был полный.

Собственно говоря, иначе и быть не могло. Кто лично знаком с Меллером, тот знает, как должен работать современный стратег в сфере культурной политики: со знанием дела, с чувством юмора, увлеченно; в то же время он должен быть немного себе на уме и обладать — до известной степени — нахальством маркетолога. Осмотр экспонатов новой постоянной музейной экспозиции

в Галле оставляет у посетителя странное впечатление: возможно, дела у неандертальцев шли не так уж и плохо. А если кто-то не пожалеет времени и в центре для посетителей в Небре захочет, воспользовавшись демонстрационным экраном, узнать историю небесного диска, тот сможет познакомиться с Меллером лично — в качестве главного актера в самоироничном кукольном спектакле. Такова сегодня форма самовыражения современной археологии. А быть может, мы имеем здесь дело с новой формой организации культуры?

Согласимся, что Меллер человек уникальный. Уроженец Верхней Баварии, Меллер обладает природной незаурядной настойчивостью, с которой в общении с общественностью он доказывает свою точку зрения. В целом же можно говорить о том, что в восточногерманской культурной сфере произошли невероятные перемены, если сравнивать ее с периодом существования ГДР. Забота о культурном наследии подразумевала тогда в основном сохранение культурных ценностей до лучших времен, что наилучшим образом можно было сделать, упрятав их в музейные запасники. Правда, кое-что при этом попадало, при благоприятном стечении обстоятельств, на внешний рынок — при посредничестве Шальк-Голодковского, печально известного в ГДР, в частности как торговца произведениями искусства. В наши дни культурная работа не может обходиться без презентаций и инсценировок: покажи, что у тебя есть, и заставь людей этим заинтересоваться, поскольку это поможет региону с его огромными культурными сокровищами. И в этом отношении Меллер совсем не одиночка. В Центральной и Восточной Германии выросло новое поколение талантливых директоров музеев, усилиями которых удалось значительно повысить имиджевую привлекательность этого региона.

Вместе с тем не следует предаваться иллюзиям: за счет культурного и конгрессного туризма могут экономические существовать лишь очень немногие территории. Без моря, песчаных пляжей, солнца или гор с лыжными спусками туризм везде в экономическом смысле играет второстепенную роль — как симпатичная маленькая отрасль хозяйства. Но она не может стать мощной опорой для развития региона в целом. Во всяком случае, не на Востоке страны. Одних симпатий для создания рабочих мест недостаточно.

торгового порта. И наконец, специализированный рынок труда поставляет необходимые квалифицированные кадры, у которых здесь имеется широкий выбор возможностей трудоустройства, не связанный с необходимостью переезда на
129 другое место жительства.
132 Действительно, в большинстве отраслей сферы услуг прежде всего региональный рынок труда имеет особенное значение для стабилизации промышленной территории. Чем более специализирован характер потребности в квалифицированных кадрах, тем сильнее стимул компаний, по возможности, обосноваться на ней (и надолго остаться), поскольку здесь уже существует широкое предложение квалифицированной рабочей силы. То есть именно это имеет место на сложившихся промышленных территориях. И наоборот, при прочих равных условиях для квалифицированных специалистов представляется более привлекательным работать там, где на одной территории представлено много предприятий одной и той же отрасли. Поскольку в этом случае открываются хорошие возможности для последующего карьерного роста, причем без социальных и психологических издержек, связанных с переездом на большие расстояния.

В результате действия всех вышеназванных тенденций возникает удивительная картина: именно те отрасли сферы услуг, которые, в общем, не требуют сколь-либо значительных капиталовложений для налаживания дела на новом месте (в оборудование и помещения), как правило, оказываются наименее мобильными. Чисто теоретически они легко могли бы упаковать свои чемоданы и переехать на другое место, однако они этого не делают. Так, для *Deutsche Bank* во Франкфурте-на-Майне не составило бы труда вновь перенести свой головной офис в Берлин, где он, собственно говоря, и находился до раздела Германии. Однако он отказывается от этого, причем по вполне понятным экономическим причинам. Не количество и качество недвижимости или оснащенность рабочих мест определяют привлекательность территории, поскольку все эти факторы легко заменимы. Решение о выборе территории в первую очередь зависит от наличия хорошо развитой клиентской сети, а также от уровня развития регионального рынка труда. Из этого следует вывод:

только если бы весь финансовый центр, каковым является Франкфурт-на-Майне, был перенесен в Берлин, *Deutsche Bank*, несомненно, не остался бы в стороне. Так как в этом случае в Берлин одновременно была бы перенесена вся окружающая деловая среда, которая только и определяет экономическое качество территории.

Означает ли это, что межрегиональные поставщики услуг вообще не переезжают на новые территории? Ответ состоит из двух частей. Что касается головных офисов, то их мобильность действительно очень мала. Это означает, что координация и организация межрегиональных деловых связей в большинстве случае осуществляются из одного-единственного места. А значит, как правило, там же происходит инновационное совершенствование всей линейки производимой продукции, а также стратегический анализ проводимой бизнес-политики. Все это, естественно, те виды деятельности, которые почти всегда имеют приоритетное значение и приводят к значительному увеличению объема создаваемой стоимости на рабочем месте. Каждое решение единственной в своем роде известной крупной компании о переносе своего головного офиса на новое место проходит по разряду больших политических событий. Так это было, например, несколько лет тому назад, когда железнодорожное предприятие *Deutsche Bahn* перенесло свою штаб-квартиру из Франкфурта-на-Майне в Берлин. Хотя даже в этом нашумевшем случае важные административные функции были оставлены за филиалом компании на старом месте.

133

Совершенно иначе обстоит дело с представительствами, если соответствующей отрасли вообще удается создать и содержать таковые с учетом необходимой для этого широкой территориальной клиентской базы. Характер решений, которые принимают эти представительства, почти всегда зависит только от количества клиентов, а не от специфических условий конкретной территории. Существующая сеть банковских филиалов или страховых агентств по этой причине является следствием структуры населенных пунктов и экономического потенциала регионов, а не их причиной. Причем речь при этом идет не о межрегиональных, а только о региональных услугах — для местных потребителей. Как правило, это отно-

сительно простые, стандартизованные работы, которые создают стоимость в объеме, который даже приблизительно не дотягивает до уровня (в расчете на одно рабочее место) головных компаний.

По этим причинам новым игрокам чрезвычайно сложно в своем экономическом развитии создать собственные межрегиональные предприятия по оказанию услуг. Так это было всегда, в том числе и в сельских регионах Западной Германии. Их потребность в кредитах, в страховых и иных услугах покрывали в основном уже существующие предприятия в урбанизированных центрах. В условиях свободы торговли
134 и перемещения рабочей силы эти предприятия с минимальными усилиями могли в своем регионе охватить своими уже существующими на рынке услугами дополнительные территории. Возможно, создавая в этих целях свои филиалы для обслуживания новой местной клиентуры, но не более того.

Более веская причина для такой тенденции пространственной концентрации заложена, разумеется, в самой природе предлагаемых услуг. Доверие к качеству обслуживания имеет при этом главное значение, при том что это доверие в решающей степени зависит от размера и производственной истории поставщика. Если на территории уже существует банк или страховое агентство, располагающее широким кругом постоянных клиентов и имеющее за спиной длинную солидную историю развития своего бизнеса, то тогда будет чрезвычайно сложно вывести на рынок конкурирующий продукт. Поэтому старые поставщики услуг почти без труда занимают каждую новую рыночную нишу. Это происходит в жесткой конкурентной борьбе, но борьбе именно между предприятиями, которые традиционно присутствуют на данной территории.

Во всяком случае, об этом свидетельствует опыт во многих сельских регионах Западной Германии, которым когда-то по другим причинам пришлось ликвидировать отставание в экономическом развитии. Например, в Баварии это были Альгау, Кимгау и Верхняя Франкония, в Рейнланд-Пфальце — Айфель, Хунсрюк и Пфальцский Лес, в Нижней Саксонии — Эмсланд и Восточная Фризия. Везде межрегиональные услуги получали импульс развития в ходе экономического подъема,

но они никогда не были его причиной. То же самое произошло по мере возрождения Востока страны: банки, страховые компании и другие ведущие поставщики услуг быстро завоевывали восточногерманский рынок. Они создали и организовали работу системы различных по величине дочерних предприятий в различных по величине городах. При этом они вносили изменения в созданную систему в соответствии с хозяйственными критериями регионального обслуживания потребителей, в зависимости от их потребностей. С самого начала они были готовы к тому, чтобы предложить свои услуги растущей экономике, но они не были мотором этого роста.

Практически ни один восточногерманский поставщик 135
услуг, за исключением местных сберегательных касс, народных банков и банков группы Райффайзен, не мог с ними конкурировать. Хотя и эти последние остались на плаву только потому, что имели поддержку влиятельной межрегиональной организации, которая взяла на себя централизованное выполнение их важных функций в рамках банковского бизнеса. У них не было единого головного офиса, который осуществлял бы их управление, но они были частью объединения, которое предоставляли им необходимые межрегиональные услуги и тем самым избавляли от большей части фиксированных издержек и рисков. В остальном люди были бы не готовы отдавать свои деньги вновь созданным институтам.

Здесь мы, кстати, вновь имеем дело с вопросом, который уже был рассмотрен в связи с валютным союзом. Те выводы, которые были тогда сделаны в отношении всей экономики, не менее справедливы применительно к отдельным предприятиям. Речь идет о важнейшей роли доверия. В этом смысле преимущество известных банков и страховых компаний было слишком велико; в условиях стремительного становления рыночных отношений оно не давало никаких шансов в межрегиональной конкурентной борьбе молодым восточногерманским фирмам. То же самое можно сказать и о большей части всего спектра высокопрофессиональных услуг, так или иначе связанных с экономикой — от экономистов-ревизоров, налоговых консультантов и сотрудников трастовых обществ до специалистов в области программного обеспечения деятельности предприятий. Короче говоря:

обо всех сферах сервисного обслуживания, в которых фактор профессиональной репутации и многолетний опыт имеют ключевое значение.

Таким образом, действительно очень трудно дать импульс экономическому развитию, опираясь на межрегиональные услуги. По этой причине догоняющие процессы в сельских регионах Западной Германии были повсюду инициированы промышленностью. Например, в Баварии или Рейнланд-Пфальце в 1960–1970 гг., когда в этих землях было создано много новых промышленных предприятий, а старые предприятия наращивали свои производственные мощности, только спустя время возникли дополняющие промышленное производство компании, предоставляющие услуги локального характера. Однако можно совершенно однозначно утверждать, что новая динамика экономического развития была там обеспечена за счет промышленности. Причем среди компаний-поставщиков услуг, пришедших затем в регион, почти не было фирм, давно зарекомендовавших себя на национальном и международном рынках. Аналогичную картину можно было наблюдать и в других европейских странах: догоняющие развития некогда отсталых регионов почти всегда было следствием подъема промышленного производства — как в датской Ютландии, на юго-западе Франции и в таких периферийных странах Европы, как Португалия и Испания.

136

По этой причине совершенно понятно, почему для Восточной Германии в экономической политике был взят курс на приоритетное создание новых и расширение уже существующих производств перерабатывающей промышленности. При этом сначала меры государственного стимулирования носили вполне нейтральный характер: так при предоставлении инвестиционной надбавки на первом этапе отраслевая принадлежность предприятия к промышленности не имела значения. Только спустя несколько лет государственная поддержка стала более целенаправленной, сконцентрировавшись главным образом на перерабатывающей промышленности и связанных с ней производственных услугах. На практике тем не менее, по крайней мере в нескольких случаях, также имели место крупные инвестиции со стороны компаний из сферы услуг. Однако почти все они касались тех отраслей, которые

отнюдь не выделялись высокой производительностью труда. В качестве классических примеров можно привести посылочную торговлю и колл-центры. Они скорее находятся в сегменте, который можно назвать как предоставление индустриализованных сервисных услуг, т.е. это относительно простые рабочие операции, которые не требуют высокоспециализированной профессиональной подготовки и именно поэтому не привязаны к урбанизированным центрам.

В этой связи укажем на одну серьезную структурную проблему, которая стоит перед Восточной Германией, как и перед Центральной и Восточной Европой, начиная с 1990 г. Только современная промышленная база создает экономическую питательную почву, на которой возникает эффективная сеть предоставляемых новейших сервисных услуг, позволяющая затем создавать чрезвычайно высокую стоимость в расчете на одно рабочее место. Без промышленной базы в регионе модернизации услуг не будет; они так и останутся достаточно простыми, поскольку в этом случае их перечень будет ограничен только такими, выполнение которых головные компании могут относительно легко передать своим филиалам, чтобы, например, использовать фактор более низких трудовых издержек где-нибудь в другом месте. Простые услуги, однако, предполагают относительно просто оснащенные рабочие места, которые едва ли могут стать источником производства дополнительной стоимости в регионе.

137

Обычно в дискуссиях о секторальной структуре экономики эти взаимосвязи просто оставляют без внимания. В противном случае представление о том, что общество может существовать без промышленной основы, превращается в иллюзию. Регион, в котором промышленность отсутствует, не может просто от нее отказаться. Поскольку тогда в нем не будет производственного разделения труда, благодаря которому только и возможно существование локальной сети сервисных услуг, ориентированных на потребности производства. Так что по этой причине Восточная Германия не могла сразу же пойти путем Голландии, хотя временная деиндустриализация Востока, возможно, и представляла именно такое решение в привлекательном свете. Однако нет ничего более сложного, чем попытаться копировать особые условия

производственной территории с ее сложившимися в течение длительного времени центрами услуг или даже хотя бы в чем-то приблизиться к ним. Барьеры на пути создания новой производственной территории чрезвычайно высоки, более того, им присуще свойство становиться еще выше: однажды возникнув, территория самостоятельно стабилизируется, будучи разрушенной, она, как правило, оказывается не в состоянии вновь вступить в конкурентную борьбу.

Приведенные здесь примеры еще раз показывают тот огромный ущерб, который раздел Германии и социалистическое плановое хозяйство нанесли экономической структуре Восточной Германии. Те межрегиональные центры услуг, которые исторически существовали на ее территории, после воссоединения должны были начинать с чистого листа. Их традиционные связи были почти полностью разрушены. И они практически не могли ничего противопоставить таким западногерманским центрам, как Дюссельдорф, Франкфурт, Гамбург и Кёльн. Только изолирование их собственного рынка могло бы дать им хоть какой-нибудь шанс, однако такая мера в условиях свободы торговли и передвижения
138 в воссоединенной Германии была немыслима. Нигде невосполнимость ущерба, нанесенного социализмом рыночным структурам, не выступает столь зримо, как в сфере межрегиональных услуг. Причем не только в Восточной Германии, но также в Центральной и Восточной Европе, где, например, несмотря на весьма серьезные меры по защите от зарубежной конкуренции, создание собственной системы банков и страховых организаций оказалось невероятно сложной задачей. Недавний финансовый кризис предоставил в этом отношении новые свидетельства.

Вместе с тем следует принять во внимание, что сегодняшний Восток страны и до разделения Германии не располагал густой сетью межрегиональных центров услуг. Собственно говоря, даже во времена кайзеровской империи и Веймарской республики здесь были только два города, которые могли бы претендовать на статус не только промышленного, но и признанного центра услуг. Это Берлин как своего рода универсальный международный центр, тогда еще сравнимый с Парижем, и прежде всего Лейпциг, который вполне мог

соперничать в качестве центра международной торговли и ярмарок с Франкфуртом-на-Майне. Ни один другой город в Восточной Германии не вызывает после 1990 г. похожих реминисценций из области экономической истории.

В обоих городах, Берлине и Лейпциге, были предприняты большие политические усилия, чтобы хотя бы частично восстановить их былое значение. Так, в Берлин была возвращена резиденция правительства, следствием чего стал массовый переезд в столицу штаб-квартир многочисленных организаций и объединений. Что касается банков, страховых компаний и других поставщиков услуг, то дело ограничилось созданием филиалов, которые в основном имеют представительские функции и функции политического лоббирования. Здесь до сих пор отсутствуют необходимые экономические предпосылки для превращения города в мощный центр оказания услуг. Исключением является только перенос в Берлин головного офиса *Deutsche Bahn*, хотя в данном случае речь идет об очень необычном предприятии, чьи решения чрезвычайно важны для всей экономической инфраструктуры и поэтому имеют большое политическое значение. Железнодорожная компания по этой причине — намного больше, чем 139
другие предприятия, — заинтересована в том, чтобы быть на высоком уровне представленной в центре принятия политических решений.

Впечатляющая подготовительная работа была проделана по линии политических институтов и в отношении Лейпцига. И расширение аэропорта Лейпциг/Галле, и полностью новая застройка территории Лейпцигской ярмарки создали в городе наилучшие материальные предпосылки, чтобы возродить старые традиции Лейпцига как одного из признанных центров услуг. Уверенное развитие ярмарочной деятельности, как и новые жилые кварталы в районе аэропорта, действительно свидетельствуют о том, что предпринятые усилия были не напрасны. Стоит отметить, что *DHL*, экспресс-служба компании *Deutsche Post AG*, специализирующаяся на международной срочной доставке грузов и документов, перенесла один из своих самых больших сортировочных центров из аэропорта Брюсселя в аэропорт Лейпциг/Галле. Эта важная стратегическая инвестиция может стать примером для

140

Книги и компьютерные игры в Стеклянном дворце

Лейпциг в поисках ярмарки товаров завтрашнего дня

В 1851 г. на Всемирной выставке в Лондоне был открыт Хрустальный дворец — помпезный символ экономического могущества мировой державы Англии, пионера индустриализации, вызывающий восхищение и зависть всего европейского континента.

В 1996 г. после трех лет строительных работ, обошедшихся в 1,3 млрд немецких марок, в Лейпциге был также открыт стеклянный дворец Новой ярмарки. В отличие от Лондона той эпохи, Лейпциг не находится на пике экономического развития, а только у его начала. Лейпцигская ярмарка должна была стартовать заново. Славная история здесь не поможет, да и кого сегодня интересуют торговые привилегии, дарованные Лейпцигу в XVI столетии, Лейпцигская ярмарка промышленных образцов завтрашнего дня в довоенное время рыночных отношений или роль города как торгового перекрестка между Востоком и Западом, которую он играл в ГДР? За четыре прошедших десятилетия возникли совершенно новые большие международные специализированные ярмарки. И это произошло в крупных западногерманских городах или в зарубежных странах. А книжная ярмарка, в прошлом уникальное событие в жизни города, давно уже переместилась во Франкфурт-на-Майне и стала крупнейшей в мире!

Так что же делать? Как бы там ни было, выставочный комплекс Новой ярмарки предоставил ее участникам прекрасные возможности: изысканная атмосфера огромного зимнего сада в центре пространства, ограниченного стеклянными фасадами стен, и неспешная деловитость в четырех залах, пройти в которые посетители могут по мостикам, перекрытым прозрачными стеклянными потолками. Ничего общего с затхлой складской атмосферой, столь характерной для многих других выставочных мероприятий. Архитектурное произведение искусства, которое помимо всего прочего еще и оптимально сочетается с существующей транспортной инфраструктурой — недалеко от аэропорта и от федеральных дорог, на просторной территории с огромными свободными пространствами; много зелени и воды.

То есть всё вроде бы не так уж плохо. Но как обстоят дела в коммерческом отношении? Спустя 13 лет можно говорить об опреде-

141

ленных успехах нового проекта, но за это же время были и неудачи. Не менее 30 ярмарок в год с тематикой от ортопедии и реабилитационного оборудования до автомобилестроения. Лейпциг вернулся в десятку самых крупных ярмарочных городов Германии, что, несомненно, является важным достижением на рынке, за место на котором жестко конкурирует каждый крупный немецкий город. Особенно важно, что удалось возродить книжную ярмарку. Она меньше, чем во Франкфурте-на-Майне, но у нее есть свои достоинства: на ней меньше нездорового ажиотажа и больше удовольствия от общения с книгой, больше культуры. А это хорошая основа для возвращения в Лейпциг литературной жизни, для его возрождения как города издательств и издателей, каким он когда-то был.

Однако самый большой коммерческий успех ожидал Лейпциг в несколько иной сфере. Речь идет о «Games Convention», так называемом Игровом съезде, крупнейшей в Европе выставки компьютерных игр. Это мероприятие больше всего прославило город. Руководство ярмарки доказало, что оно хорошо чувствует запросы времени, и разработало ориентированную в будущее концепцию выставочной деятельности в отрасли с быстро развивающимся рынком.

В то же время именно проект «Games Convention» показал, что выставочные возможности Лейпцига не безграничны. С 2009 г. ярмарка компьютерных игр проходит в Кёльне, а не в Лейпциге. И не потому, что условия для ее проведения в Кёльне лучше, а только по одной-единственной причине: главный рынок этой специфической продукции находится в густонаселенных городских агломерациях Запада. Лейпциг продолжает проводить свои «игровые съезды» в формате онлайн, но, как говорится, самая крупная рыба ускользнула. И это не единственный случай: международная выставка дамского белья *Body Look*, концепция которой была специально разработана для Лейпцига, переехала в центр моды в Дюссельдорфе.

Подведем итоги: потребуется еще много времени, чтобы суметь в полном объеме восстановить лучшие исторические традиции Лейпцигской ярмарки. Пока же надо искать новые перспективные ниши, ориентируясь на потребности и запросы Восточной Европы и Восточной Азии. Шансы для этого есть, но есть и риски.

подражания для других компаний. Тем не менее достигнутые результаты пока не столь велики, чтобы Лейпциг мог вернуть себе прежние позиции торгово-ярмарочного центра, которые он когда-то занимал, в том числе как привлекательная международная площадка книготорговли, а также торговли бриллиантами и мехами. Правда, ожидать этого и не следовало, поскольку место одного из ведущих центров торговли в прошлом ему в основном обеспечивала еврейская городская диаспора, которая после ее изгнания в период национал-социализма больше не существует. Это, впрочем, относится и к Берлину, еврейское население которого до 1933 г. насчитывало примерно 180 тыс. человек. Именно его представители внесли существенный вклад в процветание многочисленных отраслей сферы услуг — от издательского дела и прессы до оптовой и розничной торговли, включая услуги, оказываемые лицами свободных профессий.

Оба города, Берлин и Лейпциг, это в любом случае яркие исключения на общем фоне восточногерманской обыденности, которую можно было наблюдать в промышленных городах — в Хемнице, Дрездене, Эрфурте, Галле, Магдебурге и Ростоке и во многих более мелких населенных пунктах. Для них — и для сельских районов — стратегия нацеленного привлечения инвестиций крупных сервисных компаний почти никогда не вызывала действительно серьезных возражений. И это было, видимо, правильно.

139
142

4.2. Заводы без профсоюзов

Новое начало в промышленности Восточной Германии — так формулировалась центральная задача возрождения Востока страны с середины 1990-х годов. Без ее решения экономическая основа проекта «Немецкое единство» не была бы создана. Поскольку тогда у Востока в перспективе не было бы никаких шансов самому профинансировать свое потребление за счет собственного производства. И только вопросом времени было бы в этом случае, когда прекратятся денежные трансферты с Запада на Восток и вместо них начнется массовый отток населения с Востока на Запад в поисках сносно оплачиваемой работы.

Как выглядят промежуточные результаты этого нового начала? Что было сделано за прошедшее время? Если посмотреть на статистические выкладки, касающиеся структуры занятости, то первое впечатление будет поистине ужасающим: в 2008 г. в восточногерманской перерабатывающей промышленности было занято не больше работников, чем в 1994 г., а именно: 925 тыс. После резкого уменьшения числа занятых в первой половине 1990-х годов между 1994 и 2005 г. произошло следующее более медленное сокращение занятости до 860 тыс., которая была восстановлена только в ходе промышленного подъема в последующие годы. То есть результатом стала стагнация занятости. Правда, она происходила в то время, когда и в других промышленных центрах уровень занятости заметно снизился. Так, на Западе страны в 2008 г. в перерабатывающих отраслях было занято на 12% меньше работников, чем в 1994 г.

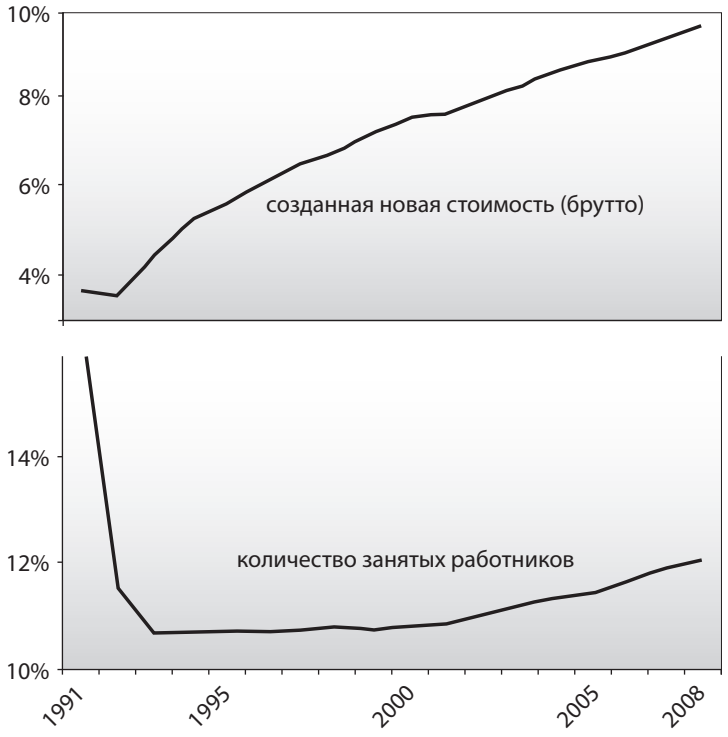
Как в этот период развивалось промышленное производство? Оно возрастало, причем быстро и энергично. Объем созданной стоимости в перерабатывающей промышленности в Восточной Германии в 2008 г. в реальном исчислении почти в четыре раза превосходил показатели 1992 г. и был на 64% выше, чем в 2000 г. Его ежегодные темпы роста в реальном исчислении между 1992 и 2000 г. превышали 11% (при 143
этом, однако, необходимо учитывать очень низкий исходный уровень), а затем, между 2000 и 2008 г., 6,4% — по сравнению с 2,3% в тот же период на Западе страны. Как результат: в обрабатывающей промышленности Германии в целом доля Востока в созданной прибавочной стоимости в 2008 г. увеличилась до почти 10% — по сравнению с самым низким показателем в 3,5% в 1992 г., с 5,6% в 1995 г. и 7,6% в 2000 г. (см. рис. 3 на с. 158).

При этом следует отметить равномерность постепенного укрепления промышленности в Восточной Германии. Даже в наиболее неудачном 2002 г. реальный рост составил 2,5% 144
(при 2,4% на Западе); при этом Восток постоянно опережал Запад по темпам роста — ежегодно примерно на 5%, как минимум на 2,5% (см. рис. 4 на с. 159).

В результате восточногерманская экономическая структура по своим параметрам вновь приблизилась к структуре

экономики западной части страны, особенно это касается строительной и обрабатывающей отраслей. Так, уже в 2008 г. на Востоке в обрабатывающей отрасли вновь работало 16% общего числа занятых в промышленности — все еще явно меньше по сравнению с 20% на Западе, но разрыв почти в 10% в 1995 г. к 2008 г. сократился до 4%. Еще более показательны данные по созданной новой стоимости (брутто). Так, доля обрабатывающей отрасли на Востоке повысилась с 11% (1995 г.) до почти 20% (2008 г.). В то время как на Западе страны она в тот же период времени постоянно находилась

Рис. 3. Развитие промышленности (1991—2008)*



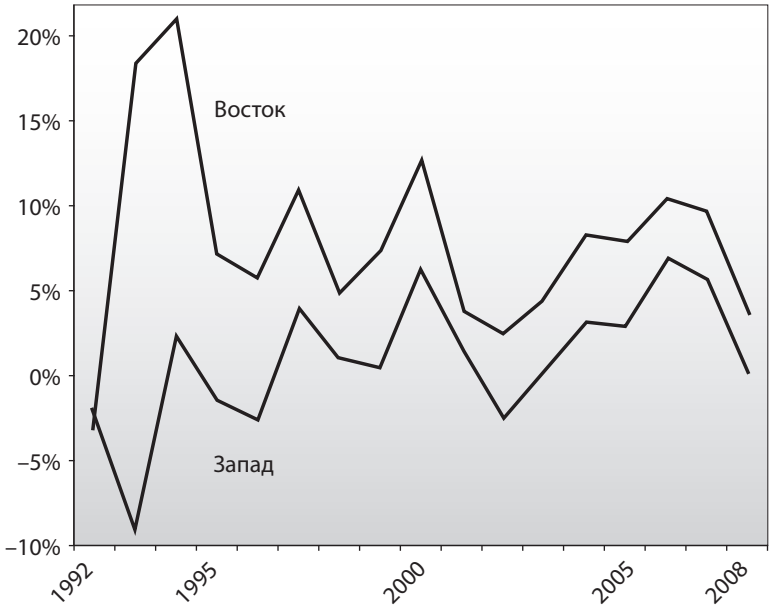
* Доля Востока страны в перерабатывающей промышленности Германии (созданная новая стоимость, брутто, или количество занятых).

Источник: общеэкономические расчеты земель

на уровне 24%. То есть и здесь можно говорить о четкой тенденции к нормализации, хотя западногерманские показатели все еще не были достигнуты.

Важно то, что медленное восстановление промышленного потенциала Востока действительно также оказало желанное положительное воздействие на рынок труда в целом, особенно в самые последние годы. Ситуация на нем уже не столь отчаянная, какой она была еще несколько лет назад. Это в первую очередь связано с тем, что сильный рост производства в перерабатывающей промышленности стабилизировал сектор сориентированных на нее услуг. Роль мотора экономики, наконец, окончательно перешла от строительной отрасли к промышленности.

Рис. 4. Ежегодный рост промышленного производства (1991—2008)*



* Ежегодные изменения объема создаваемой стоимости (брутто) в перерабатывающей промышленности (очищенные от влияния изменения уровня цен).

Источник: общеэкономические расчеты земель

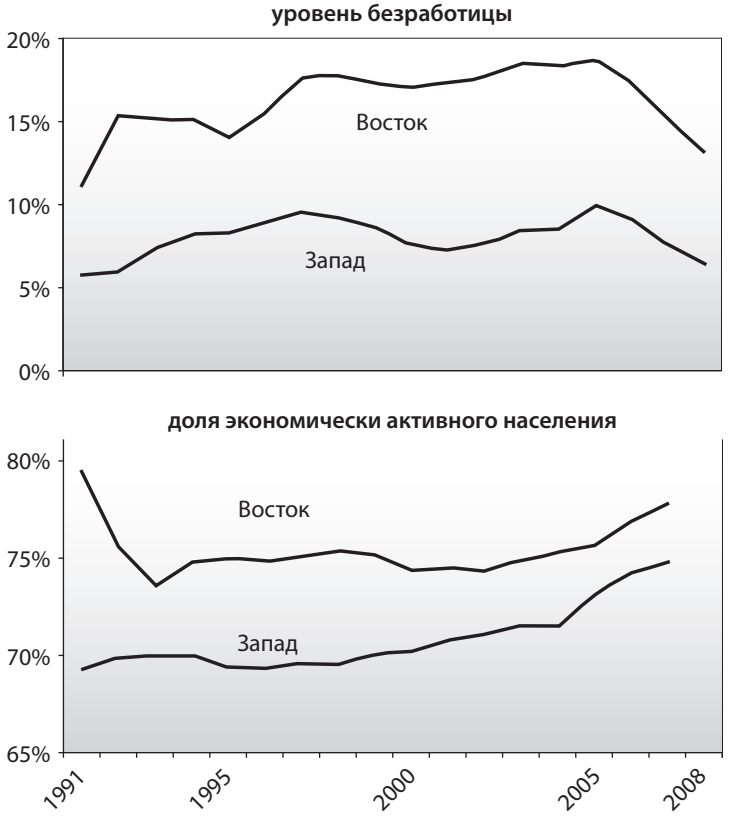
Влияние этих положительных тенденций можно увидеть и на рынке труда. Так, в 2008 г. количество занятых в Восточной Германии уже составляло 7,4 млн человек, т.е. ровно столько, сколько в 1993 г., но при этом почти на 300 тыс.
145 больше, чем в наихудший 2005 г. Из них 1,6 млн были заняты на предприятиях Берлина и 5,8 млн в остальных пяти землях Востока страны. 85% всех занятых были охвачены обязательными социальным страхованием, а без учета Берлина — даже 90%. Уровень безработицы в новых федеральных землях в 2008 г. в среднем составлял 13,1% — самый низкий показатель за весь период, начиная с 1990 г. Однако он был все еще в два раза выше уровня безработицы в 6,4% на Западе страны (см. рис. 5). При этом нельзя забывать, что трудовая активность населения в Восточной Германии всегда была выше, чем на Западе. Хотя отставание Запада от Востока по уровню трудовой активности, начиная с ранних 1990-х годов, существенно сократилось, и сегодня количество людей в трудоспособном возрасте, ищущих вакансии на рынке труда, на Восто-
146 ке на 2–3% превышает этот показатель на Западе (см. рис. 5). Это все еще в первую очередь женщины, у которых за время существования ГДР сформировалась более устойчивая готовность к оплачиваемому труду. Ввиду этого количество людей, ищущих вакансии на восточногерманском рынке труда, все еще несколько выше, чем в Западной Германии. В этой же связи необходимо более осторожно подходить к интерпретации различия в уровнях безработицы на Западе и на Востоке.

Какое значение все приведенные данные имеют для интерпретации проекта «Немецкое единство»? Здесь мы подошли к центральному вопросу экономического баланса возрождения Востока. И это вопрос о том, что же конкретно представляет собой сегодня восточногерманская промышленность? Идет ли речь о цветущих ландшафтах, обещанных федеральным канцлером Гельмутом Колем в 1990 г.? Или о немыслимой катастрофе, как утверждал журналист Уве Мюллер в 2005 г.? Или о чем-то, что находится между этими двумя крайностями?

Подведение баланса предполагает попытку дать ответ на эти вопросы. В этих целях нам придется на некоторое время углубиться в детали экономики. Мы начнем с анализа

отставания Востока по производительности труда в промышленности (см. рис. 6 на с. 163). То есть сначала речь пойдет о том экономическом показателе, ошибочная трактовка которого в прошлом стала причиной одного из самых больших заблуждений проекта «Немецкое единство». Начиная с 1991 г. производительность труда в промышленности последовательно росла. Уже в 1995 г. объем создаваемой стоимости на одного работника в обрабатывающей отрасли составил ровно 50% уровня Запада. Это случилось в результате мощного рывка со впервые замеренного стартового уровня в 18,5% в 1991 г. Хотя он и был прежде всего следствием массовых сокращений,

Рис. 5. Рынок труда на Востоке и Западе (1991—2008)



Источник: федеральное агентство труда

поскольку между 1991 и 1995 г. количество занятых в обрабатывающей отрасли уменьшилось в два раза — с почти 1,8 млн до 900 тыс. И это после того как еще в течение 1991 г. оно уже значительно сократилось с гораздо более высокого уровня. Напротив, с 1995 по 2008 г. показатель занятости почти не менялся, хотя при этом объем создаваемой стоимости увеличивался, а вместе с ним увеличивалась и производительность труда, достигнув к 2008 г. 78,3% уровня Запада.

147 Восточные немцы в среднем работают дольше, чем западные. Разница в продолжительности рабочего времени достаточно заметная: в 2008 г. по экономике она составляла около 4,7%, в обрабатывающей отрасли даже 10,3%. Если измерять промышленную производительность труда за один рабочий час, а не на одного занятого, то в 2008 г. уровень производительности труда на Востоке составлял не 78,3%, а только 71% ее уровня на Западе. Этот факт имеет большое значение для интерпретации имеющихся показателей, поскольку он означает: при одном и том же объеме работы, выполненной за одну единицу времени, отставание Востока по производительности труда в обрабатывающей промышленности и в 2008 г. составляло почти 30%. То есть, несмотря на все достижения, говорить о выравнивании уровней производительности труда на Востоке и Западе все еще рано.

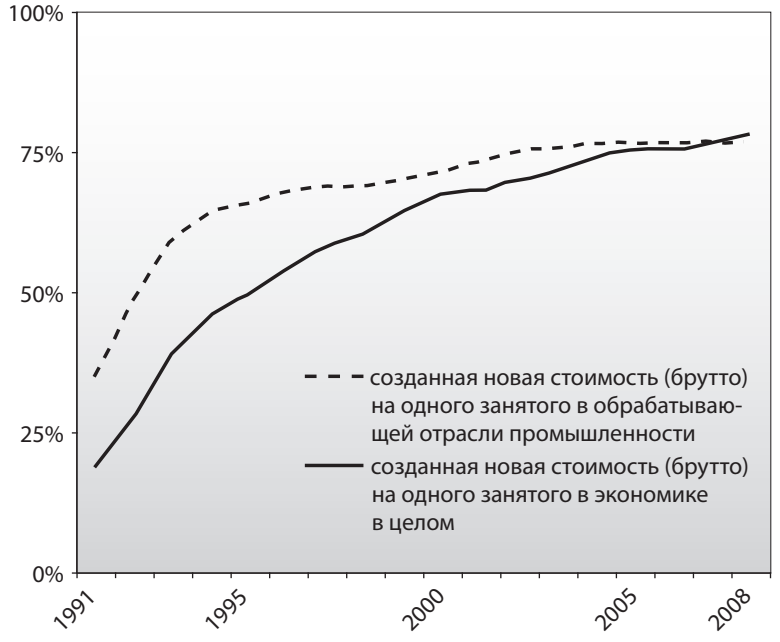
148

Существующее отставание не подрывает, однако, конкурентоспособность восточногерманской промышленности. Причина в том, что с середины 1990-х годов уровень заработной платы, измеренный как ежегодная брутто-зарплата[55] на одного работника, в восточногерманской обрабатывающей промышленности надолго застыл на отметке в две трети западногерманского уровня (см. рис. 7 с. 165). Одновременно постоянно увеличивался объем ежегодно создаваемой стоимости на одного занятого, достигнув в результате уже упомянутого показателя в 78,3% уровня Запада. В экономическом отношении такое развитие вызвало долговременное снижение так называемых прямых издержек по оплате труда на Востоке по сравнению с Западом: со 133% в 1995 г. до 100% в 2000 г. и до 85,7% в 2008 г. (см. также рис. 7). Конкретно это означает следующее: восточногерманский работник по найму — по отношению к собственной производительности —

в 2008 г. «стоил» на 14% дешевле своего западногерманского коллеги. Это весьма примечательный факт, значение которого трудно переоценить. Поскольку он показывает, что восточногерманская промышленность в том, что касается издержек по оплате труда, стала весьма конкурентоспособной. Причем по отношению к западногерманской промышленности, а возможно, в еще большей степени по отношению к конкурентам из других стран Западной Европы, поскольку прямые издержки по оплате труда почти повсеместно увеличились больше, чем в Германии[56].

На самом деле сложившаяся ситуация требует какого-либо объяснения, поскольку в таком виде ее не ожидал никто. Вспомним, что на этапе «попечительской приватизации» восточногерманской промышленности было быстро достигнуто согласие относительно повышения заработной платы в рам-

Рис. 6. Производительность труда на Востоке (1991—2008)*



* В процентах от производительности труда на Западе.

Источник: общеэкономические расчеты земель

ках тарифных соглашений. Эта мера преследовала цель скорейшего выравнивания размера заработной платы на Западе и на Востоке, и тогда она вызвала резкую критику со стороны ученых-экономистов. Очевидно, что должны были произойти далеко идущие изменения, в результате которых сначала согласованное в тарифных соглашениях повышение заработной платы в конечном счете так и не вылилось в выравнивание фактической заработной платы. Другими словами, каждое новое промышленное предприятие, которое возникало на Востоке в результате приватизации, было заново создано или перенесено с другой территории, отказывалось от тех тарифных соглашений, которые были заключены предприятиями раньше, когда они еще находились в ведении «государственной опеки».

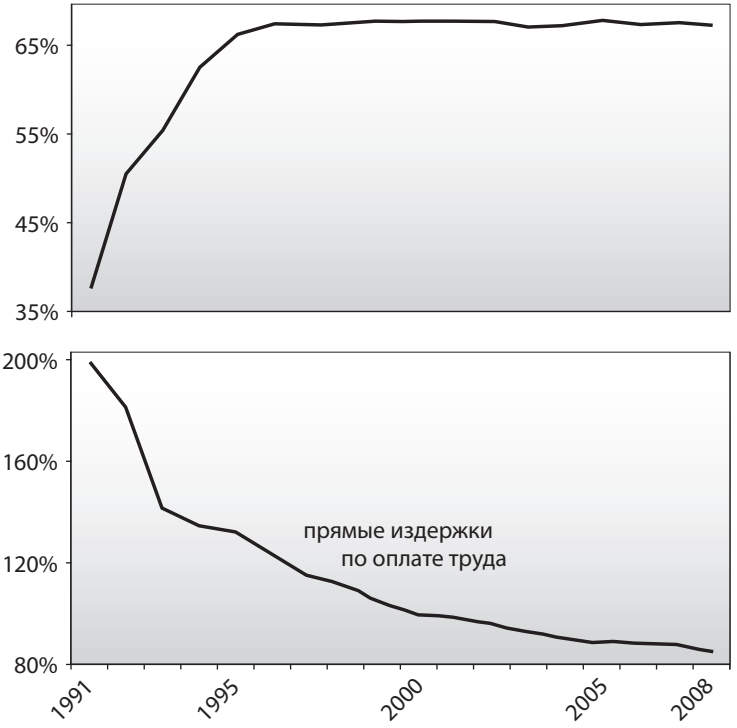
149

Каким образом это стало возможно? В принципе, эту цель можно было достигнуть двумя путями. Первый путь подразумевал, что предприятия по согласованию с трудовыми коллективами и членами производственных советов просто не будут применять подписанные ранее тарифные соглашения. Так это, очевидно, очень часто и происходило в 1990-е годы, когда многие тогда еще только что приватизированные предприятия фактически боролись за выживание и по этой причине отказывались выполнять условия тарифных соглашений. Они делали это или легально на основании заблаговременно согласованных форс-мажорных положений, которые позволяли им временно не соблюдать условия этих договоров. Или нелегально, с молчаливого согласия наемных работников, которые в ситуации массовой безработицы не решились бы создавать своим работодателям дополнительные экономические трудности и тем самым ставить под угрозу существование собственных рабочих мест. Второй путь предполагал, что вновь созданное предприятие отказывалось вступать в члены какого-либо объединения работодателей. В этом случае появлялась возможность заключения соответствующих соглашений внутри данного конкретного предприятия или индивидуально, при составлении которых не было никакой необходимости включать в них ключевые положения тарифных договоров, ранее подписанных на предприятиях, находившихся в ведении государственной опеки.

150

Этим путем пошло огромное количество предприятий, что видно на основании статистических данных конца 1990-х годов[57]. Так, согласно данным опроса, проведенного в 1998 г. Немецким институтом экономических исследований (DIW), не менее 79% всех предприятий не состояли членами какого-либо объединения работодателей, наделенного правом заключения тарифных соглашений. Особенно сильное нежелание вступать в такие объединения проявляли самостоятельные (85%) и вновь созданные (88%) предприятия.

Рис. 7. Трудовые издержки на Востоке (1991—2008)*



* В процентах от уровня на Западе; перерабатывающая промышленность.

** Брутто-зарплата на одного работника (см. прим. 55). Источник: федеральное агентство труда.

Источник: общеэкономические расчеты земель

Чуть меньше, но тем не менее достаточно много их было среди западногерманских и зарубежных дочерних предприятий (60%) и приватизированных предприятий из числа находившихся в ведении Попечительского приватизационного совета (67%). То есть уже в 1998 г. более половины всех работников по найму, занятых в промышленном производстве, работали на предприятиях, на которых не действовали тарифные соглашения. Еще выше их доля была на вновь созданных предприятиях, где она доходила до почти трех четвертей общего числа занятых.

Так закончилась эпоха территориальных тарифных договоров в Восточной Германии[58]. Эта была тихая революция на предприятиях и на рынке труда в Восточной Германии. Она произошла почти бесшумно, без политических противостояний, просто в результате воздействия неумолимой нормативной силы фактических обстоятельств. Стало явным, что в стране, экономика которой практически переживала период деиндустриализации, в которой от 20 до 30% граждан находились на положении частично безработных, объединения, наделенные правом заключения тарифных договоров, утратили свое влияние, независимо от того, как хорошо они
151 были организованы. Это относится как к профсоюзам, так и к объединениям работодателей, поскольку немецкий рынок труда регулируется принципом свободы ассоциаций согласно статье 9 Основного закона, а также положениями закона о тарифных договорах от 1949 г. Оба документа, взятые вместе, также защищают так называемую негативную свободу ассоциаций, т.е. право отдельного работодателя оставаться вне рамок союза, наделенного правом заключения тарифных договоров. И если он воспользовался этим правом, то даже те его сотрудники, которые являются членами профсоюза, не могут заставить его принять условия тарифного договора, которые были согласованы на других предприятиях соответствующей отрасли. Такое правовое регулирование,
152 в свою очередь, лишает работников по найму с самого начала мотивации вообще становиться членами профсоюзного объединения.

Что все это означало для отдельно взятого работодателя в восточногерманской промышленности в его повседневной

жизни? При неполной занятости 20–30% работоспособного населения он без малейшего труда мог набрать коллектив квалифицированных сотрудников, не будучи при этом связанным никакими обязательствами перед профсоюзами. Поскольку масса квалифицированных рабочих, которые составляют классическую социальную базу профсоюзных организаций на Западе, не имела работы и по этой причине не испытывала большого желания, выдвигая радикальные требования повышения заработной платы, жертвовать своими шансами вновь получить работу в промышленности. Даже немецкий профсоюз работников металлообрабатывающей промышленности, самое влиятельное профсоюзное объединение в мире, был едва ли в состоянии организовать массовое движение наемных работников за свои интересы. Власть профсоюзов таяла, несмотря на то (или даже вследствие того), что они очень агрессивно и успешно стартовали на предприятиях, находившихся в ведении государственной опеки, в начале 1990-х годов.

Не позднее весны 2003 г. утрату некогда сильных позиций в промышленном производстве осознало даже руководство профсоюза металлистов. Об этом же заговорили в широких кругах общественности. Тогда члены профсоюза подавляющим числом голосов и при очень активном участии проголосовали за проведение забастовки в поддержку требования о введении 35-часовой рабочей недели в Восточной Германии. Спустя несколько недель забастовку пришлось прекратить, поскольку на местах она не получила необходимой поддержки в рабочей среде. Ее цели почти не нашли понимания и среди общественности, которая оценила их скорее как непозволительную роскошь в условиях массовой безработицы на Востоке. А после того как в средствах массовой информации появились фотографии рабочих, ночующих у своих станков из опасения, что на следующее утро профсоюзные активисты не пропустят их на заводскую территорию, в образе героев неожиданно предстали не бастующие, а штрейкбрехеры,

Кампания за сокращения рабочего времени – в 1984 г. закончившаяся триумфальным успехом на западе Германии, – на Востоке страны потерпела полное фиаско. Ее поражение даже спровоцировало кризис в руководстве профсоюза метал-

листов. Причины неудачи следует искать прежде всего на Востоке. Конечно, в целом в Германии требование сокращения рабочего времени уже не пользовалось прежней популярностью. Однако решающую роль в том, что у намеченной кампании не было никаких шансов не успех, сыграла специфическая ситуация, в которой оказалась восточногерманская промышленность, поскольку главным мотивом, подавившим любые другие и определившим поведение трудовых коллективов, был страх потерять рабочие места. Широкая общественность с полным пониманием отнеслась к их действиям. Горькая ирония истории состоит в том, что именно в том регионе Германии, где Социалистическая единая партия на протяжении 40 лет неустанно заявляла о своем служении исключительно интересам трудящихся, немецкое профсоюзное движение потерпело одно из своих самых серьезных поражений.

Важно осознать, какие последствия утрата профсоюзами и объединениями работодателей своего влияния имела для политики в области заработной платы в промышленности. Вне всякого сомнения, она означала полный и окончательный отказ от территориальных тарифных договоров. Однако, несмотря на высокую безработицу, она не означала, что теперь в Восточной Германии начнется безостановочное падение уровня заработной платы в промышленности. Она также не означала, что заработная плата вообще будет сокращаться или хотя бы не расти. Она означала только то, что отныне уровень заработной платы будет повышаться примерно такими же темпами, что и на Западе, т.е. за период с 1996 по 2008 г. в среднем примерно на 2,1% в год. Таким образом, соотношение заработной платы на Востоке и на Западе в промышленных отраслях оставалось неизменным, другими словами, на Востоке она составляла примерно две трети заработной платы на Западе. Это весьма примечательный феномен, когда в регионе, в котором союзы, наделенные правом заключения тарифных договоров, практически утратили свое влияние, отныне увеличение номинальной заработной платы постоянно происходит примерно в таком же размере, что и на Западе, где территориальные тарифные соглашения в основном продолжают действовать, причем несмотря на существенно более высокий уровень безрабо-

тицы. То есть создается впечатление, что Запад как будто бы тянет за собой Восток на буксире.

Чем это можно объяснить? Только тем, что западногерманские тарифные соглашения не обязательны для исполнения для восточногерманских работодателей. Однако они являются своего рода ориентиром при решении вопроса о повышении заработной платы в таком размере, чтобы их работники более или менее мотивированно продолжали выполнять свои профессиональные обязанности. Здесь мы вновь встречаемся с действием невидимой руки рыночных сил. Очевидно, что наличие скрытой возможности миграции с Востока на Запад в конечном счете вынуждает восточногерманских работодателей вслед за западногерманскими идти на повышение тарифных ставок с тем, чтобы положение их сотрудников во внутригерманском сравнении по крайней мере не изменялось в худшую сторону. Таким образом, и в этом вопросе мы имеем дело с притягательным воздействием Запада, которое позволяет избежать увеличения разрыва в уровнях заработной платы между Западом и Востоком без вмешательства союзов работодателей. Каким-то образом трудовым коллективам удается, полностью отказавшись от поддержки профсоюзов, объяснить своим работодателям, что они не согласятся надолго отказаться от западного «буксира», хотя сегодня они и не настаивают на дальнейшем подтягивания своей заработной платы до ее уровня на Западе страны. 154

Именно такое равновесие существует вот уже больше десяти лет. Это своего рода равновесие между безработицей и миграцией. Высокая безработица на Востоке препятствует дальнейшему сокращению разрыва в уровнях заработной платы в промышленности на Западе и на Востоке, а скрытая возможность миграции на Запад препятствует еще большему увеличению этого разрыва. В результате соотношение размеров заработной платы остается неизменным, что положительно сказывается на конкурентных позициях Востока, которые будут крепнуть по мере того, как Восток будет шаг за шагом уменьшать свое отставание по производительности от Запада. То есть возникла весьма обнадеживающая конструкция. Она — результат экономического здравого смысла, который проявляют непосредственно на производстве

те его участники, кто освободился из-под власти союзов работодателей и профсоюзных объединений. При этом возник «привязанный к определенному месту» нормальный уровень заработной платы, который в восточногерманской промышленности имеет характер всеобщего стандарта, почти не подверженного влиянию со стороны союзов работодателей и профсоюзных организаций. До тех пор пока этот стандарт
155 продолжает составлять примерно две трети заработной платы на Западе страны, любое сокращение отставания производительности труда по отношению к Западу будет означать дальнейшее улучшение конкурентоспособности Востока как промышленного региона.

Ясно, однако, и то, что на обозримое будущее значительное отставание Востока по производительности труда в промышленности сохранится. Да, оно будет последовательно сокращаться, но достаточно умеренными темпами. Это можно математически доказать с помощью следующего умозаключения. Если предположить, что отставание Востока от Запада по такому показателю, как объем новой стоимости, создаваемой за один час рабочего времени в перерабатывающей промышленности, в будущем будет сокращаться такими же темпами, как и в период с 2000 по 2008 г., то через 17 лет, т.е. в 2026 г., Восток и Запад по этому показателю сравняются. Если для наших расчетов взять средние темпы выравнивания за последние три года, то для достижения паритета понадобится даже 27 лет, т.е. выравнивание произойдет к 2036 г. — почти через полстолетия после воссоединения. При этом следует отметить: даже тогда паритет по производительности труда в промышленности не будет гарантией выравнивания уровней общеэкономического развития. Поскольку оно произойдет только тогда, когда обрабатывающая промышленность Востока одновременно достаточно сильно увеличится по своим физическим показателям, чтобы быть в состоянии обеспечить рост цен и уровня заработной платы для ремесленников, парикмахеров и всех прочих местных поставщиков услуг. Процесс восстановления промышленного потенциала, пока еще не очень уверенный, должен быть, следовательно, продолжен, при этом еще более ускоренными темпами и на более широком производственном фронте.

Почему же до настоящего времени продолжает сохраняться отставание Востока по производительности труда на одного занятого в промышленном производстве в более чем 20% и почти в 30% в пересчете на один час рабочего времени? В чем причина? Где те узкие места, которые мешают ускорить процесс выравнивания? Таковы центральные общеэкономические вопросы проекта «Немецкое единство». Чтобы попытаться рационально их структурировать и дать на них убедительные ответы, необходимо сделать небольшой экскурс в экономическую теорию, точнее говоря, в теорию производства. Она, эта теория, предлагает два вида оснований для установления различий в производительности труда. 156
С одной стороны, различия могут иметь место в тех элементах, которые изначально поступают в процесс производства. Это или имеющиеся технологические знания, или такие внешние условия, как, например, состояние инфраструктуры, или качество и количество так называемых производственных факторов, т.е., в случае с промышленностью, это прежде всего рабочая сила и капитал. С другой стороны, различия могут быть также связаны с совершенно иным характером производимых изделий, ассортиментный ряд которых вследствие принимаемых предпринимательских решений в отношении инноваций и размещения производственных мощностей сильно отличается от региона к региону. Посмотрим теперь, насколько важен учет каждого из этих факторов, взятых в отдельности, при объяснении внутригерманского разрыва в региональной производительности.

Что касается уровня имеющихся технологий, то есть не много регионов, между которыми сегодня существуют столь же низкие барьеры на пути распространения фундаментальных технических знаний, как между Западной и Восточной Германией. Собственно говоря, почти нет никаких препятствий, которые могли бы сделать этот трансфер технологий невозможным. Качество транспортной и коммуникационной инфраструктуры между Западом и Востока в значительной мере сравнялось, как, впрочем, и образования — от начального до высшего. Произошла взаимная интеграция рынков кредита и капитала. Одним словом: возможности для использования имеющихся технологий в Германии

повсюду одинаковы. Так что применительно к этому фактору каких-либо существенных узких мест мы не обнаруживаем[59].

Что касается качества рабочей силы, то оценить значимость этого фактора по каким-то внешним признакам, очевидно, едва ли возможно. Лучше или хуже в качественном отношении восточногерманский работник выполняет свою работу по сравнению со своим западногерманским коллегой? К счастью, за последнее время были проведены эмпирические исследования, которые попытались дать ответ именно на этот вопрос[60]. Были проанализированы данные о различиях в производительности труда западногерманских и восточногерманских работников в пределах бывшей внутригерманской границы. Такой подход предоставляет уникальную возможность дать эконометрическую оценку производительности труда восточногерманского работника, занятого в промышленном производстве, в сравнении с его западногерманским коллегой, при этом с учетом того, уехал ли он на Запад, где теперь работает, или остался на Востоке. Полученные результаты однозначно свидетельствуют, что в данном случае никаких качественных различий в уровнях производительности труда работников нет. Что и неудивительно. Спустя почти два десятилетия после воссоединения было бы в высшей степени странно, если бы работники, занятые на сходных по специализации производствах, не обладали бы для этого и сходным потенциалом производительности. В действительности, имея в виду формальный уровень квалификации работников, отставания Востока никогда не было. Что же касается неформальной части профессиональной подготовки, то после воссоединения благодаря широкому комплексу мер по обучению и переобучению рабочих кадров и тренингам в целях повышения профессионального мастерства непосредственно на рабочих местах она уже давно отвечает всем современным требованиям.

157

Как обстоит дело в отношении размера и качества располагаемого капитала? Ответ: так же, как и в отношении рабочей силы. Нет никаких оснований полагать, что доступ к финансированию инвестиционных проектов, т.е. к созданию современного основного капитала на Востоке, в отличие от Запада, все еще затруднен. Помимо крупных государствен-

ных мер по привлечению инвестиций уже давно существует система предоставления доступных финансовых услуг, охватывающая всю территорию региона. Количественные показатели оснащенности капиталом, там, где такие замеры производились, показывают, что каких-либо системно обусловленных различий между Западом и Востоком нет. На это мы уже указывали в третьей главе[61]. В 2007 г. как основной капитал-брутто, так и нетто в промышленности на Востоке был даже несколько больше, чем на Западе, причем не только в целом, но и в части, касающейся оборудования, которое, как известно, в отличие от производственных зданий, имеет особое значение для производительности труда. Что касается уровня прогрессивности оборудования, то здесь Восток слегка опережает Запад и одновременно слегка отстает от него, что не должно удивлять, поскольку промышленные инвестиции на Востоке в среднем значительно «моложе» по происхождению, чем на Западе[62]. 158

Одним словом, сегодня в перерабатывающей промышленности не существует систематического отставания Востока от Запада ни в имеющихся в наличии технологиях и капитале, ни в качестве рабочей силы. Из этого можно сделать только тот вывод, что более низкую производительность восточногерманской промышленности нельзя объяснить различиями в производственных факторах и что она является следствием различий в ассортименте производимых изделий. Труд, капитал и научные знания используются на Востоке Германии для производства других изделий, причем почти во всех отраслях. Очевидно, что это изделия с другими характеристиками, производство которых на межрегиональных рынках оценивается как создание в среднем меньшей стоимости на единицу труда в сравнении с их западными аналогами.

Можно ли доказать этот вывод? На самом деле нет, потому что для этого нам пришлось бы на каждом рынке конкретного товара сравнивать изделия Востока и Запада, т.е. решать почти не решаемую задачу. Вместо этого нам придется удовольствовать показателями, которые наглядно показывают существующую разницу. Два самых важных из них хорошо известны. Они касаются научно-исследовательской деятельности и ориентированности промышленного производства

на экспорт. По обоим показателям все еще существует явное отставание Востока от Запада.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) в интересах промышленности остаются в основном сконцентрированными на Западе страны[63]. Так, в 2006 г. доля работников, занятых в сфере НИОКР в Восточной Германии, в 0,42% составляла только примерно половину западногерманского уровня 0,88%. Эта доля с середины 1990-х годов практически не изменилась. Неспешный процесс восстановления промышленности Востока, таким образом, не был связан с усилением ее ориентации на исследования и разработки. В 2006 г. на восточногерманских предприятиях было занято всего лишь 9,7% всех исследователей Германии в частном секторе производства. Сходную картину можно наблюдать и в отношении расходов на НИОКР
159 в интересах промышленного производства. В 2006 г. в Германии они составляли 41,1 млрд евро, из которых 3,4 млрд евро, т.е. 8%, приходилось на Восток страны — доля, которая оставалась с определенными колебаниями неизменной, начиная с середины 1990-х годов. Все эти данные свидетельствуют о том, что в отношении инновационной составляющей номенклатуры продукции существует явное и устойчивое отставание Востока. Тем самым у Востока отсутствует достаточно возможностей, чтобы получить на рынке высокие надбавки за качество изделий и тем самым выручить за них соответствующую высокую цену.

Все еще не столь же сильной в сравнении с Западом является экспортная ориентация восточногерманской промышленности. В 2008 г. доля экспортной продукции перерабатывающей промышленности Востока находилась примерно на уровне 33%, в то время как на Западе — почти 46%. Хотя в экспортном производстве, в отличие от сферы исследований и разработок, наблюдается отчетливо выраженная тенденция к увеличению его объемов и устойчивому сокращению отставания. Так, доля восточногерманского экспорта выросла с 12% в середине 1990-х годов до примерно 20% в 2000 г. и до одной трети к настоящему времени. Этот рост более значителен, чем на Западе, где доля экспортной продукции, которая уже в середине 1990-х годов составляла свыше 30%, а к 2000 г.

увеличилась почти до 38%. Тем не менее все еще имеет место очевидное отставание Востока, что указывает на то, что его номенклатура изделий пока пользуется на зарубежных рынках недостаточным спросом, чтобы полностью использовать существующий здесь ценовой и стоимостный потенциал.

Разумеется, названные остающиеся структурные недостатки взаимосвязаны. Кроме того, у них одна и та же причина, которая, по крайней мере частично, лежит на поверхности, когда мы анализируем структуру обрабатывающей промышленности на Востоке по таким ее параметрам, как отношения собственности, размер предприятий и занятость[64]. Согласно данным института по исследованию рынка труда и профессий, в 2005 г. более четырех пятых всех предприятий принадлежало восточногерманским собственникам, и количество занятых на них в среднем не превышало двенадцати человек. При таком размере предприятия почти каждый предприниматель столкнется с большими трудностями, чтобы обеспечить высокий уровень исследований и разработок и экспортную ориентацию своей продукции. 48% всех занятых работали на этих (относительно небольших) предприятиях. В тот же период времени 47% было заняты на предприятиях (в среднем более крупных) западногерманских и иностранных собственников. В отношении этой группы предприятий следует, однако, отметить, что, как следует из различных информационных источников, хотя большинство из них и использовали в производстве на Востоке новейшие технологии, но при этом сохранили свои научно-исследовательские подразделения и головные офисы на Западе. Как правило, эти компании переносили на Восток наиболее стандартизированные участки производства своей ассортиментной линейки. Так что часто используемое сравнение восточногерманской промышленности с «удаленным сборочным цехом Запада», кажется, более адекватно отражает реальное положение вещей, по крайней мере в том, что касается ее усредненной структуры.

160

Вернемся к исходному вопросу, а именно: как выглядит баланс промышленного возрождения? Что сегодня представляет собой промышленность Востока? Ответ таков: она занимает то место, которое, как правило, занимает промышленность в регионах с менее развитой структурой в составе

высокоразвитой в промышленном отношении страны. На региональном рынке при существующем уровне оплаты труда она конкурентоспособна. Однако ее характерные черты не позволяют ей создавать такую же стоимость, какая создается в таких же промышленных отраслях в западногерманских промышленных агломерациях. Кроме того, она недостаточно велика, чтобы суметь существенно сократить разрыв с этими агломерациями по производительности и доходам даже в тех отраслях, которые производят товары и услуги, не пользующиеся спросом на международных рынках.

Похожую картину мы могли наблюдать в истории структурно слабых областей Западной Германии. Например, в Баварии это были Верхний Пфальц и Верхняя Франкония в сравнении с Южной Баварией; в Гессене — северные районы земли в сравнении с районами вдоль Рейна и Майна, в Баден-Вюртемберге — регион Шварцвальда в сравнении со Штутгартом с прилегающими к нему территориями. Хотя отставание Востока более велико, чем те традиционно сложившиеся диспропорции в уровнях развития, о которых мы знаем из истории Западной Германии. По производительности оно по своей масштабности больше напоминает отставание, которое давно существует в США между Старым Югом и высокоразвитыми промышленными центрами на Северо-Востоке и на западном побережье. Если в прошлом в Западной Германии отставание одних регионов от других измерялось умеренной цифрой 10—15%, то сегодня речь идет о разрыве в 20—30%.

161

4.3. Региональные полюсы роста

До сих пор мы, говоря о промышленном возрождении, постоянно противопоставляли Восток Западу. Правильно ли это? Не существуют ли на Востоке территории, где уровень и скорость экономического развития выходят за рамки среднестатистических показателей? Разве уж столь редки публикации о регионах, которые успешно решают задачу преодоления отставания от Запада, как и о регионах, которые безнадежно плетутся в хвосте? Ответ будет таким: существуют различия, однако, чтобы однозначно установить их, нам придется

сначала точно определиться с предметом нашего анализа. Идет ли речь об экономической эффективности людей, занятых в производстве в регионе, т.е. о производительности труда? Или же речь идет об эффективности экономики региона в целом? И то и другое важно, как в экономическом, так и в экономико-политическом отношении. По этой причине мы рассмотрим оба вопроса. При этом мы, однако, увидим, что итоговые выводы из нашего анализа будут в какой-то мере отличаться между собой — в зависимости от того, какой из рассматриваемых факторов мы посчитаем приоритетным.

Сначала о региональных различиях в производительности труда между восточногерманскими землями, за исключением Берлина. Насколько они велики? Вот некоторые конкретные цифры: в 2008 г. один занятый в перерабатывающей промышленности земли Саксония-Анхальт производил стоимость за один рабочий час в размере 41,97 евро, что было максимальным показателем среди всех новых земель. За ней следовали Бранденбург (37,74 евро), Мекленбург — Померания (33,90 евро), Саксония (32,63 евро) и Тюрингия (32,24 евро). Различия в данном случае объясняются главным образом характером отраслевой структуры. Так, оба лидера Саксония-Анхальт и Бранденбург располагают значительными мощностями в химической и нефтяной промышленности, где, как правило, при очень высоких затратах капитала достигается также очень высокая производительность труда, о чем достаточно внятно свидетельствуют приведенные данные. Именно поэтому этот особый эффект химической отрасли — с общеэкономической точки зрения — является гораздо менее весомым фактором, оставаясь тем не менее достаточно важным. Так, в 2008 г. в химической отрасли была создана стоимость в расчете на один час рабочего времени в размере 31,84 евро в Саксонии-Анхальт, 31,43 евро в Бранденбурге, 30,20 евро в Мекленбурге — Передней Померании, 29,30 евро в Саксонии и 29,00 в Тюрингии. В среднем в размере в 30,19 евро. 162

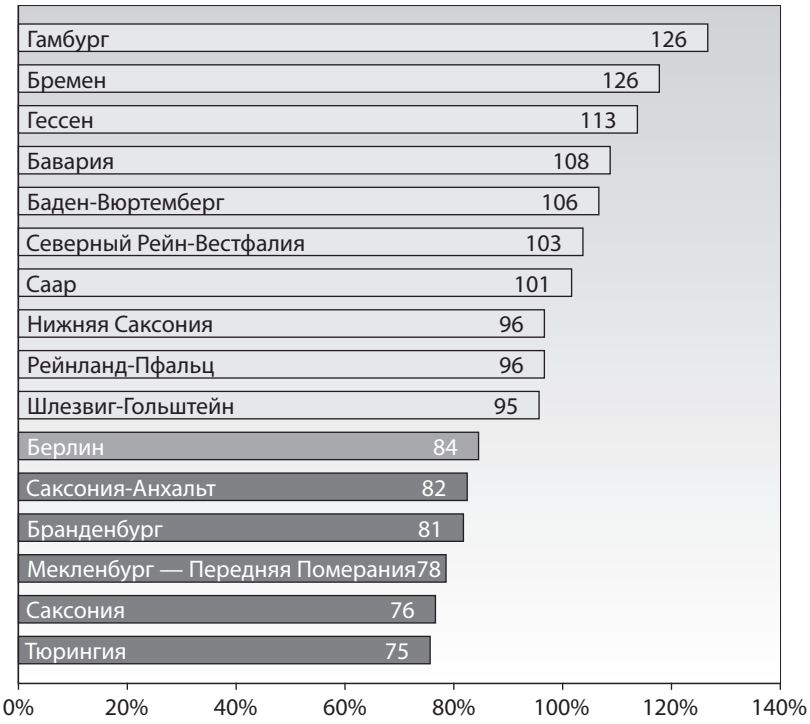
Эти многочисленные цифры подтверждают тот вывод, что региональные различия в целом невелики. Спустя почти два десятилетия развития экономики показатели производительности труда в восточногерманских землях мало

отличаются между собой (см. рис. 8). Они никак не подтверждают часто высказываемое предположение о том, что жители Саксонии и Тюрингии якобы вышли из общего фарватера восточногерманской экономики и быстрыми темпами догоняют средний уровень производительности труда на Западе страны. В действительности для экономики всех новых земель в Германии и сегодня, безусловно, характерно такое же отставание от Запада, как и для Востока страны в целом. Даже Саксония-Анхальт, восточногерманская земля с наивысшей производительностью труда, отстает по этому показателю на 14% от земли Шлезвиг-Гольштейн, западно-
163 германской земли с самым низким показателем создаваемой новой стоимостью за один час рабочего времени (36,91 евро в 2008 г.). А отставание Саксонии от соседней земли Бавария (41,70 евро в 2008 г.) составляет все еще 30% ее уровня.

Почему между восточногерманскими землями столь небольшая разница в уровнях производительности? Ответ может быть таким: важнейшие факторы, определяющие производительность, во всех землях все еще очень сходные. И это даже спустя почти два десятилетия после воссоединения. Ситуация в этом отношении остается неизменной с начала 1990-х годов, поскольку экономическое развитие во всех пяти землях происходило по одной и той же схеме: сна-
164 чала быстрый рывок, а затем торможение во всех отраслях и стагнация в строительной промышленности и в секторе услуг. При этом в перерабатывающей промышленности процесс сокращения отставания продолжился, хотя и более медленными темпами. Во всех землях сценарий развития был один и тот же, везде оно шло с одной и той же временной последовательностью. И везде, в частности при недостаточном — по сравнению с Западом — внимании к исследованиям и разработкам. Также повсеместно относительно небольшой оставалась доля экспортной продукции, хотя ее объем в обрабатывающей промышленности постепенно увеличивался. То есть промышленное производство во всех новых землях можно было сравнивать с удаленным сборочным цехом западногерманской промышленности, хотя и при разной специализации от отрасли к отрасли. В целом же картина вызывает ассоциацию с почти жестко конвоируемым караваном судов.

Несколько иные результаты мы получаем, если за основу нашего анализа берем производительность регионов в целом. Здесь действительно имеются явные различия в темпах роста производства (см. рис. 9 с. 181). И именно на эти различия больше всего обращает внимание общественное мнение. Лидерами роста выступают Тюрингия и Саксония, в которых создаваемая новая стоимость с 1991 по 2008 г. увеличилась (с элиминированием колебаний в цене) соответственно на 104 и на 88%. Замыкают список Мекленбург – Передняя Померания и Саксония-Анхальт с ростом соответственно на 77 и 76%. Бранденбург (прирост на 87%) занял место

Рис. 8. Производительность труда в федеральных землях (2008 г.)*



* Созданная стоимость (брутто) за один час рабочего времени, в процентах к общегерманскому уровню.

Источник: общеэкономические расчеты земель

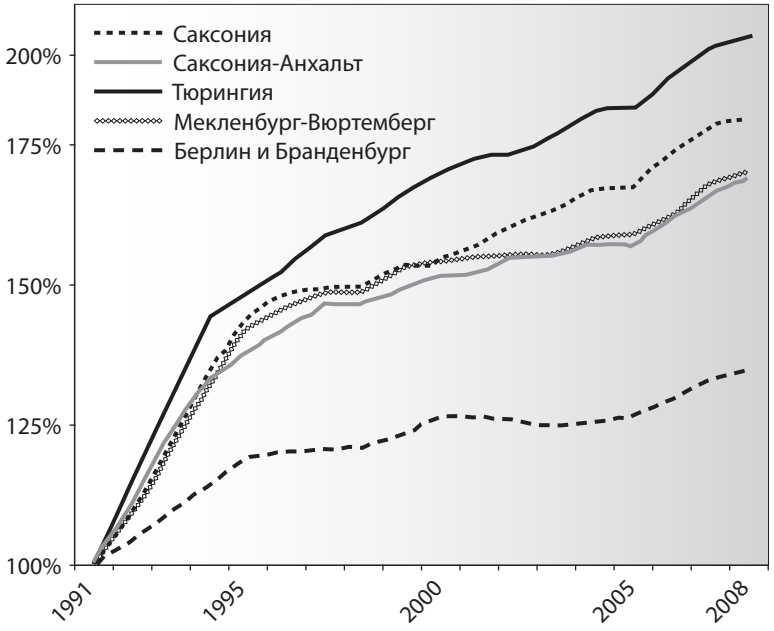
посередине, что, однако, объясняется массовым переносом предприятий из Берлина в пригородные районы. Так что его показатель трудно сравнивать с аналогичными показателями других земель. Если же объединить показатели Берлина и Бранденбурга, что в данном случае представляется логичным, то рост составит не более 38% (см. рис. 9). Исключив Берлин и его пригороды из нашего анализа, мы получим картину роста, которая сильно напоминает столь знакомые нам западногерманские региональные реалии. И там и тут быстро растущий Юг, представленный Баден-Вюртембергом и Баварией на Западе и Тюрингией и Саксонией на Востоке. И там и тут отстающий Север в лице Мекленбурга — Передней Померании в Восточной Германии и северогерманских прибрежных земель Шлезвиг-Гольштейн и Нижняя Саксония на Западе. И там и тут своего рода старый индустриальный центр — Саксония-Анхальт на Востоке и земля Северный Рейн-Вестфалия в западной части страны.

Достоверность наших выводов можно подтвердить, если
165 рассмотреть региональные изменения в структуре занятости в обрабатывающей промышленности. С 1991 по 2008 г. занятость сокращалась во всех землях, однако наиболее радикально этот процесс шел в Саксонии-Анхальт (–20%). За ней следовала Тюрингия (–16%), а также Мекленбург — Передняя Померания и Саксония (–13% в обеих землях) и, наконец, Бранденбург (–12%) как особый случай. При этом четко просматривается, что сокращение производства в старом индустриальном центре в Саксонии-Анхальт значительно сильнее сказалось на уровне занятости, чем на объеме вновь созданной стоимости именно потому, что процесс модернизации сопровождался здесь особенно заметным увеличением производительности труда в промышленности.

Важно учитывать эти различия в динамике экономического роста земель. Но так же важно не переоценивать их
166 значение, особенно когда речь идет о ситуации в экономике, сложившейся за последние годы после того, как в основном завершился процесс радикального промышленного обновления и одновременно в целом произошло явное замедление скорости экономического роста. Начиная примерно с 2000 г. можно, очевидно, говорить о своего рода естествен-

ном росте, который ни в одной из пяти новых земель почти никак не связан с еще имеющимися в экономике проблемами приватизации, санации и перестройки. Региональные темпы роста с того времени действительно заметно выровнялись. Что касается производства, то Юг продолжает расти быстрее Севера и старого индустриального Центра, однако различия между ними уменьшились, а в перерабатывающей промышленности Саксония-Анхальт по темпам роста сравнялась с другими среднегерманскими землями Саксонией и Тюрингией. Определенную конвергенцию можно наблюдать и в структуре занятости. При этом Саксония остается землей, которая с наибольшим успехом противодействует — хотя и ослабшей — тенденции сокращения занятости[65].

Рис. 9. Уровень производительности в федеральных землях (1991—2008)*



* Вновь созданная стоимость (брутто), с элиминированием колебаний в цене.

Источник: общеэкономические расчеты земель

Разумеется, существуют отчетливые региональные различия и в структуре промышленности, так же как и на Западе. При этом на первый взгляд кажется поразительным, насколько сильно заново созданная структура в восточногерманских землях связана с традиционными элементами старой, существовавшей еще до раздела Германии. Так, например, для трех среднегерманских земель была характерна своя собственная традиционная специализация производства, которая в модернизованном виде была воспроизведена и даже усилена за последние годы. Для Саксонии это автомобилестроение и микроэлектроника, продолжающая традиции бывшей электротехнической промышленности; для Саксонии-Анхальт — пищевая промышленность, машиностроение и химия, а также такое современное направление в промышленности (близкое к химическому производству), как изготовление оборудования для фотовольтаики. Что касается Тюрингии, то она традиционно продолжает специализироваться на производстве оборудования для оптико-механической промышленности. По сути, ничего не изменилось и в региональном
167 размещении этих производств: города, издавна известные как центры определенных промышленных отраслей, до сих пор остаются (или вновь стали) их важными производственными площадками.

Это весьма примечательный феномен, для которого существуют вполне объяснимые причины. Развитие экономики после воссоединения очень быстро показало, что в соответствующих урбанизированных центрах живут квалифицированные рабочие, которые не только обладают необходимыми знаниями и навыками и готовы участвовать в программах повышения квалификации, но и сильно привязаны к традиционным производствам на своей «малой» родине. Нередко это члены одной семьи, которые на протяжении нескольких поколений, начиная с индустриализации, работали на предприятиях одной и той же отрасли или даже на одном и том же предприятии отрасли. Помимо этого и в политической сфере на всех уровнях существовало сильное желание сохранить региональные производственные традиции, так как только при таком подходе поставленные перспективные экономические задачи могли быть легко поняты и поддер-

жаны, в том числе эмоционально, населением. Это касалось даже таких отраслей, как, например, химическая промышленность в районе Галле и Биттерфельда, которая нанесла прилегающим территориям тяжелый экологический ущерб. В этой связи не может не вызывать восхищение то, насколько сильно привязаны люди к определенным промышленным производствам, если они на протяжении многих десятилетий являлись основой процветания региона. Гельмут Коль, в ту пору федеральный канцлер, сам родом из города химии Людвигсхафена, предугадал эти настроения и поэтому столь своевременно заявил о своей непреклонной политической воле обеспечить центрам восточногерманской химической промышленности будущее в рыночной экономике, даже за счет очень больших бюджетных дотаций.

Также и эти особенности структуры промышленности в регионах, очевидно, объясняют очевидные различия между землями в том, что касается уровня промышленных исследований и разработок и объема экспортной продукции. Так, Саксония и Тюрингия занимают лидирующие позиции как по расходам на исследования и разработки в промышленности, так и по количеству занятых в этой сфере специалистов. За ними следуют Саксония-Анхальт и Бранденбург. Замыкает список Мекленбург — Передняя Померания. По сути, аналогичную картину можно наблюдать и в отношении экспортной ориентации промышленности земель. Так, в 2008 г. самая высокая доля продукции на экспорт — 37% — была в Саксонии. За ней с 33% следовала Тюрингия, затем Саксония-Анхальт с 29%, Мекленбург — Передняя Померания с 27% и Бранденбург с 26%. В этом случае мы опять видим между Югом и Севером Востока такие же структурные различия, как и между Югом и Севером на Западе республики: те регионы, которые обязаны своей специализацией современной инженерной технике, как правило, одновременно занимают верхние строчки в статистике инновационных и торговых показателей.

167
170

За последнее время на Востоке Германии действительно возник ряд индустриальных центров. Их любят называть «кластерами», подразумевая под этим словом сеть инновационных предприятий на относительно небольших территориях,

168

Солнце восходит на Востоке

От зоны бедствий к Солнечной долине

Биттерфельд — это название стало синонимом огромного экологического ущерба, который нанесла социалистическая плановая экономика. Химическое производство и добыча бурого угля к 1990 г. превратили это место в истерзанный и отравленный ядовитыми отходами индустриальный ландшафт. Даже самым большим энтузиастам возрождения Востока не хватало фантазии, чтобы представить себе, как город сможет вновь вернуться к нормальной жизни.

Однако вот уже несколько лет о Биттерфельде много пишут совсем по другому поводу: сегодня это центр фотовольтаики, т.е. той отрасли, которая играет ключевую роль в производстве возобновляемой энергии и которая в Германии получает мощную государственную поддержку на основе специального закона, установившего более высокие тарифы на альтернативную электроэнергию. Контраст между недавним прошлым и днем сегодняшним не мог бы быть большим. Сверхсовременные компании высоких технологий, как *Q-Cells* и *Sovello* определяют сегодня облик промышленного парка в Тальхайме, части сложившейся из двух городов агломерации Биттерфельд-Вольфен. Элегантно одетые высшие должностные лица компаний презентуют свои работы и перспективные планы в стиле того нового поколения, представителей которого мы бы скорее ожидали увидеть в Калифорнии или Массачусетсе, чем вблизи заброшенных угольных карьеров и химических производств.

Тем не менее между ними — между прошлым и будущим — есть очень много общего. Если спросить руководителей компаний, почему для своих инвестиций они выбрали именно этот регион, то на первом месте с отрывом окажется промышленное наследие ГДР. Это квалифицированные кадры специалистов, которые изучали свое ремесло на химических заводах Биттерфельда или на кинопленочной фабрике *Orwo* (бывшая *Agfa*) в Вольфене и которым не составило большого труда вжиться в новый мир производства кремниевых пластин. К этому следует добавить хорошую заработную плату, высокий уровень научно-исследовательских разработок в ряде среднегерманских высших учебных заведений с техническим уклоном и поддержку властей на всех уровнях. Если говорить о политической поддержке, то, как это было в наиболее нашумевшем случае с фирмой *Q-Cells*, правительство Саксонии-Анхальт на этапе ее становления даже взяло на себя часть финансовых рисков — через

169

принадлежащую земле венчурную инвестиционную компанию. Как выяснилось позже, это была стоящая инвестиция, что также показало успешное размещение акций компании на бирже в 2005 г.

И *Q-Cells*, и *Sovello* действительно продемонстрировали за последние несколько лет феноменальный рост. По последним данным, в обеих компаниях работали 3500 сотрудников, а их общий оборот превысил 1 млрд евро. Фирмы располагают собственными сильными научно-исследовательскими подразделениями, т.е. это уже не «удаленные сборочные цеха» Запада, которые все еще типичны для восточногерманской промышленности. Одними словом, еще одна история успеха, сравнимая с возникновением дрезденской «силиконовой Саксонией» несколько лет назад, промышленным парком с самой высокой концентрацией производителей полупроводников. Что касается фотовольтаики, то в данном случае мы имеем дело с отраслью во многом с чисто восточногерманскими корнями. Поскольку не только «Солнечная долина» в Биттерфельде, но и отдельные города, такие, как Эрфурт и Фрайберг, сумели стать привлекательными для инвесторов. Больше половины оборота всей отрасли уже сегодня приходится на Восток страны. А в будущем его доля станет еще больше.

Наращивание промышленного инновационного потенциала сопровождается, однако, усилением его подверженности конъюнктурным колебаниями. Недавний финансовый кризис раньше всего и особенно больно ударил именно по тем отраслям, которые строили особенно далеко идущие планы экспорта своей продукции. К ним наряду с производством полупроводников также относится и фотовольтаика. *Q-Cells* и *Sovello* в апреле 2009 г. в связи с массовым аннулированием заказов впервые перешли на неполную рабочую неделю. Компания *Q-Cells*, хотя и начала строительство нового завода в Малайзии, была, однако, вынуждена существенно уменьшить его производственную мощность по сравнению с запланированной ранее. Следует ожидать, что химическая промышленность и фотовольтаика, эти две опоры экономики в районе Биттерфельда, могут особенно сильно пострадать во время кризиса.

Но так бывает: там, где солнце, его иногда могут закрыть темные облака. Людей в Биттерфельде этим не напугаешь, они знавали и худшие времени. Рано или поздно солнце опять будет светить над Солнечной долиной.

которая включает в себя в том числе государственные научно-исследовательские организации и значительно усиливает экономический потенциал соответствующей территории. В первую очередь в этой связи регулярно называют города Дрезден и Йена – Дрезден как центр микроэлектроники, Йену – как центр оптико-механической промышленности. Во вторую очередь упоминают Лейпциг (автомобильная промышленность), Хемниц и Магдебург (современное машиностроение), Биттерфельд (фотовольтаика) и Берлин с пригородами (транспортная логистики). Эти центры демонстрируют первые обнадеживающие признаки сходства с такими успешными промышленными агломерациями Западной Германии, как Карлсруэ, Мюнхен или Штутгарт, которые обязаны своим успехом сопряжению промышленности и инженерно-технических знаний. Правда, даже Дрезден и Йена пока еще находятся только в самом начале этого пути.

До сих пор мы говорили исключительно об увеличении экономического потенциала пяти восточногерманских земель, не упоминая при этом Берлин как самостоятельную
170 административную единицу. Такой подход вполне оправдыва-
171 ет себя при анализе многих проблем. Но, очевидно, не в тех случаях, когда речь идет о промышленных агломерациях и региональных кластерах. Здесь важнейшее значение имеет развитие города-государства Берлина. Экономический баланс Берлина на самом деле совершенно не вписывается в систему восточногерманских экономических координат, причем в худшем смысле слова. За период с 1991 по 2008 г. объем созданной в городе новой стоимости увеличился с поправкой на инфляцию всего лишь на 8%, что практически означает стагнацию. Причины следует в основном искать в своего рода опосредованном обмене рабочими местами. Промышленное производство сокращалось при одновременно взрывном росте сферы частных и государственных услуг. В результате количество занятых уменьшилось на 2%, несмотря на переезд в Берлин федерального правительства и бундестага и связанных с этими институтами частных лоббистских структур.

То есть экономический баланс развития Берлина следует признать очень плохим. И это даже с учетом того, что после воссоединения в пригородах Берлина, включая обширные

районы земли Бранденбург, быстрыми темпами шло формирование новых промышленных территорий. И в известном смысле, можно говорить о том, что Берлин за короткий промежуток времени повторил в своем развитии тот путь, по которому долгие годы последовательно шли крупные западногерманские города. Однако эффект от перевода промышленных мощностей за пределы города только частично объясняет бедственное положение городской экономики. Так, экономический регион Берлин-Бранденбург, даже взятый в целом, с 1991 по 2008 г. сумел увеличить объем вновь создаваемой стоимости (с поправкой на инфляцию) только на 38%, что существенно меньше, чем в Саксонии-Анхальт, в которой этот же показатель — наиболее низкий среди пяти восточногерманских земель — составил 76% (см. рис. 9). То есть образование новых промышленных территорий, очевидно, явно улучшило экономический баланс роста земли Бранденбург (+87%), при этом Берлину как мотору экономического развития не хватило необходимой мощности, чтобы подтянуть до более высокого уровня показатели экономического развития региона Берлин-Бранденбург в целом.

Вне всякого сомнения, Берлин — это своеобразный особый случай. В прошлом разделенный город, он пережил несколько радикальных изменений: промышленный кризис в восточной части города вместе с другими восточногерманскими землями, отток промышленности и населения в прилегающие районы и переезд в город федерального правительства и бундестага вместе со всеми своими службами и последовавших за ними лоббистских организаций. В результате Берлин утратил свой традиционный промышленный характер. По этой причине он оказался практически не в состоянии стать источником импульсов роста для других восточногерманских земель за пределами своих пригородных районов на территории Бранденбурга. То есть Берлин до сих пор оказался не в состоянии хоть в какой-то мере вернуть себе ту роль, которую он играл до раздела во всей восточной части Германии. А именно: роль процветающего центра промышленности и услуг и магнита, притягивающего к себе новых жителей из других регионов (за исключением бюрократов и лоббистов).

171
174

172

Радующие взгляд фасады, безрадостная экономика

Берлин становится вторым Вашингтоном

«Мы бедны, но привлекательны». Редко кто из политиков столь метко сумел охарактеризовать суть происходящего в Берлине, как его правящий бургомистр Клаус Воверайт в этой сказанной им фразе.

В воссоединенном Берлине действительно есть на что посмотреть. Прогуливаясь по историческому центру города, нельзя не восхититься восстановленным архитектурным ансамблем эпохи классицизма, уникальным по своей эстетической цельности. Побывав на Музейном острове, поражаешься вновь собранными в одном месте свидетельствами немецкой и прусской страсти к собирательству на протяжении нескольких столетий. А тот, кто окажется среди зрителей Берлинского кинофестиваля, сможет на заново отстроенной Потсдамской площади почувствовать неотразимое обаяние кинематографического мира. Шаг за шагом Берлин вновь возвращает себе имидж большой европейской культурной метрополии, сравниваясь с Лондоном и Парижем.

Успешным оказалось и возвращение в Берлин политической и дипломатической жизни. Бундестаг, бундесрат, министерства, посольства — практически все сколь-либо значимые политические институты вновь находятся там, где они были раньше, разместившись в тщательно отреставрированных исторических стенах или по крайней мере в привлекательных зданиях современной архитектуры. Вне всякого сомнения, новый политический Берлин состоялся.

Об этом можно судить, если побывать в бистро или ресторанах берлинского района Митте между площадью Жандармского рынка и Хакскими двориками с их в высшей степени политизированной атмосферой. Будь то ресторан «Луттер и Вегнер» или кафе «Эйнштейн», везде за соседним столиком обнаружатся хорошо одетые лоббисты. За бокалом сухого белого вина и венским шницелем в атмосфере большого города, стильного и современного, они занимаются своим делом, т.е. ведут беседы, чтобы понять тренды времени, оказать влияние на политические решения, обозначить свое присутствие в городе — центре федеральной власти.

173

Нет сомнения, Берлин для Германии стал тем же, чем Вашингтон, округ Колумбия, всегда был для Америки: центром политики, Меккой лоббистов, приятное место коммуникативного общения. Ничего общего со страшными временами раздела, когда Запад

страны деградировал до альтернативного биотопа, а Восток влачил жалкое существование в качестве «столицы ГДР» за стеной и колючей проволокой. Свобода и полноценная городская жизнь неразделимы, и сегодня они вновь вернулись в Берлин.

Ну а что стало с его экономическим потенциалом? Он не восстановился. Голые цифры ужасают: производительность на одного занятого в Берлине сегодня едва ли выше, чем в Бранденбурге и Саксонии-Анхальт, и примерно на одну треть ниже, чем в больших благополучных западногерманских городах, таких, как Франкфурт-на-Майне, Гамбург или Мюнхен. И это слишком мало. Город действительно беден. Причина очевидна: в нем нет промышленности, в нем нет завязанной на нее сферы услуг. В городе практически отсутствует все то, что составляло основу его экономики до раздела.

Какие перспективы могут быть у Берлина? Бывший член городского сената Фолькер Хассемер в начале 1990-х годов заявил: Берлин не должен оглядываться на экономику 20 столетия, Берлину нужна экономика XX века. С этим нельзя не согласиться. К сожалению, однако, в Берлине все еще очень мало элементов этой новой экономики. Немного транспортной логистики и электроэнергетики, чуть-чуть биотехнологии, но всего этого недостаточно, чтобы в качестве локомотива роста тянуть за собой экономику Восточной Германии. То, чем Мюнхен на протяжении десятилетий являлся для Баварии, воссоединенный Берлин сегодня, должен был бы быть для всего Востока страны. Но этого не произошло. Востоку придется обойтись без локомотива. К сожалению.

Мы приближаемся к завершающей части нашего сравнительного анализа баланса роста восточногерманских земель. Он показал, что важно принимать во внимание различия между регионами. Но по крайней мере не менее важно не преувеличивать их значение, поскольку во всех новых землях имел и имеет место не только промышленный рост в модернизованных традиционных центрах с их специфическим отраслевым характером. Помимо них возникли совершенно новые, не имеющие каких-либо традиций промышленные комплексы, в основном вдоль больших транспортных магистралей. Эти промышленные комплексы можно бы назвать «экономикой автобанов». Речь здесь идет о предприятиях главным образом обрабатывающей промышленности, которые обосновались на производственных территориях небольших и средних городов, будучи привлеченными мерами государственной инвестиционной поддержки, а также специфическими преимуществами этих территорий. Уполномоченные бургомистры и чиновники целенаправленно использовали их для привлечения инвестиций. В набор этих мер входили: хорошая привязка к основным транспортным магистралям, невысокие налоги, а также быстрое без бюрократических проволочек решение возникающих проблем коммунальными, дружелюбно настроенными органами власти. В большинстве новые предприятия расположены недалеко от автобанов
174 или прекрасно обустроенных дорог федерального значения,
175 нередко не слишком далеко от более крупных городских центров, которые не столь гибки и мобильны в вопросах коммунальной политики привлечения новых инвесторов. В этой связи часто неприятно удивляет безрадостный вид устаревших предприятий в крупных городах на фоне процветающих промышленных парков на окраине небольших общин.

На самом деле экономика автобанов — не новый феномен. На Западе он давно известен. Там он возник в ходе систематического развития системы межрегиональных транспортных путей сообщения, главным образом в 1960-е и 1970-е гг. В результате у многих небольших городов и общин, наконец, появилась возможность составить конкуренцию большим урбанизированным центрам в борьбе за инвесторов. Типичными инвестициями на сельских территориях

были капиталовложения в предприятия обрабатывающей промышленности, которые в особой степени зависят от удобной привязки территории к основным транспортным магистралям. То же самое происходило с середины 1990-х годов и в Восточной Германии, причем повсеместно. Повсюду были построены транспортные коридоры — или за счет обновления старых улиц и автодорог, или за счет строительства новых. Вдоль них затем возникли соответствующие промышленные территории. Сегодня практически нет ни одной автомагистрали, с которой нельзя было бы удобно попасть на любую из них. Причем загруженность многих подъездных дорог достаточно высока.

Эти самые маленькие полюсы роста можно видеть везде, как в районах со слабо развитой промышленной структурой на Западе, так и на Востоке. Они, если использовать несколько утрированную формулировку, являются единственным экономическим шансом провинции. Поскольку только благодаря им по крайней мере часть создаваемой промышленной стоимости производится на новых производственных площадках в сельской местности, а не в урбанизированных центрах. При этом — в отличие от большинства услуг — для такого рода межрегиональной экономики местный рынок труда квалифицированных работников играет только подчиненную роль. Более важное значение имеют транспортная доступность и, разумеется, наличие рабочей силы, которая готова, в случае необходимости, тратить больше времени на поездку на работу. Оба эти фактора имеются в восточногерманской провинции так же, как и в западногерманской. Поэтому неудивительно, что именно здесь, в провинции, можно видеть наиболее зримые успехи возрождения Востока.

175
178

У этого успеха есть, однако, и оборотная сторона. Почти все привлеченные предприятия являются «удаленными сборочными цехами» западногерманских компаний. У них отсутствуют собственные научно-исследовательские подразделения или другие явные атрибуты, которые гарантировали бы особенно большую создаваемую новую стоимость на одно рабочее место. Это положение относится как к Западу, так и к Востоку. Так, успехи Северной Баварии иди Пфальца в привлечении на свою территорию новых производств,

176

Модель Вассерталя

Как деревня под Магдебургом превратилась в Мекку инвесторов

Знаете ли вы Остерведдинген? Если нет, то я помогу вам. Остерведдинген — это деревня с 2000 жителей. Она расположена на Магдебургской равнине в нескольких километрах от столицы земли Саксония-Анхальт, недалеко от автомагистрали A 14 в направлении Дрездена и также недалеко от автомагистрали A 2 Ганновер — Берлин. В деревне нет никаких достопримечательностей. Одна гостиница, один ветеринар, один парикмахер и несколько предприятий сферы повседневных услуг расположены вдоль главной деревенской улицы.

У этого местечка есть только одна особенность. Это Эрих Вассерталь, год рождения 1955, по профессии радиомеханик, с 1994 г. бургомистр сначала только в Остерведдинген, а с 2001 г. объединенной общины Зюльцеталь, частью которой сегодня является его родная деревня. Вассерталь — член ХДС, до этого член СДПГ, а еще раньше беспартийный. В совете общины из 20 человек ему приходится общаться с представителями семи различных партий или политических групп. По этой причине у него только одна страсть — быть прагматиком. И в этом он вполне преуспел.

Очень преуспел, особенно в том, что имеет отношение к экономике. Достаточно только взглянуть на промышленную территорию, прилегающую к Остервиддинген. Это прекрасно ухоженный ареал, широкой дугой огибающий деревню с севера, между автобаном и ее старым центром. По словам бургомистра, на нем было создано примерно 8000 рабочих мест. Речь идет о предприятиях обрабатывающей отрасли, таких, как *Salutas* (лекарственные препараты), *M-O-W* (машиностроение), *Nice Pak* (влажные салфетки) и о нескольких стекольных производствах. Затем о логистических компаниях *DHL*, *Edeka Logistics*, *Deutsche Post* и ряде экспедиторских фирм, а также о ремесленных производствах и предприятиях сферы услуг, о переработке мяса, хлебопечении и о предприятии-изготовителе охлажденной пиццы. Одним словом, о целом наборе предприятий, который сделал бы честь любому городу средней величины — и все это в Остерведдинген, деревушке на 2000 душ в восточногерманской глубинке.

177

В чем же секрет успеха этого Вассерталя? Как этому маленькому, плотно сбитому бородатому человеку с добрыми глазами и хитро-

ватым лицом удалось заманить в свои сети столь много крупной рыбы? Ему, с его прямо-таки провоцирующей деревенской внешностью, чуждой даже намека на напускную солидность, которая сегодня повсеместно считается обязательной отличительной чертой делового человека? Первая причина, и это мы должны признать, связана с объективно благоприятными условиями, т.е. с превосходной транспортной доступностью и близостью большого города. И пожалуй, это будет все, что можно сказать об этих внешних условиях, которые есть и во многих других общинах, но которые сами по себе не вызвали инвестиционного бума. Для него этого явно недостаточно.

Эрих Вассерталь однажды сам объяснил причины своих экономических успехов в интервью дюссельдорфскому экономическому журналу «Виртшафтсвохе». На вопрос об их рецепте он ответил: «Если речь идет об инвесторе, я не постесняюсь и в три часа ночи вызвонить из постели члена совета общины». Вот так. Стоит ли тогда удивляться, если на интернет-странице общины Зюльцеталь на видном месте можно найти портал инвесторов, а в нем — короткую справку о промышленной территории общины с расписанной в мельчайших деталях информацией, начиная с, разумеется, низкой ставки промыслового налога и описания имеющихся свободных производственных площадках и до условиий водо-, газо-, и электроснабжения и вывоза мусора. Здесь на первом месте стоят не интересы туриста, а инвестора. И рабочие места, который тот создает.

Вассерталь — не единичный случай. Многие небольшие общины на Востоке страны обязаны собственным сильным достижениям хозяйственному прагматизму своих бургомистров. Не вступая в популярные сейчас дискурсы по поводу сетевых инфраструктур, кластеров и отраслевых маяков, они просто использовали те шансы, которые были у них в руках. Именно в этом смысл модели Вассерталя. И она реально работает.

очевидно, не привели к тому, чтобы эти регионы по уровню производительности труда в промышленности смогли сравняться с агломерациями Мюнхена и Франкфурта-на-Майне. Хотя они по крайней мере внесли свой вклад в создание новых рабочих мест в промышленном производстве и не дали экономически обескровить сельские районы. Похоже складывается сегодня ситуация в Восточной Германии, правда, что естественно, при более низких стартовых условиях – как в урбанизированных центрах, так и в сельской местности.

Удивительно, как мало внимания уделяется этой экономике вдоль автобанов. Политические дискуссии все еще продолжают обсуждение главным образом положения в промышленных центрах и их потенциальных возможностей по созданию кластеров. Возможно, это происходит по той причине, что большинство наблюдателей полагают: сельская местность, в конечном счете, живет за счет новой стоимости, создаваемой в городах. Поэтому следует в первую очередь усилить промышленные центры в городских агломерациях. Модное выражение «кластерная политика» как никогда лучше отражает такой политический подход к решению вопросов перспективного развития. На самом деле существуют и другие сферы экономики, в которых сельская местность живет
178 за счет экономического потенциала городов. Это прежде
179 всего относится к многочисленным услугам, производство которых находится исключительно в урбанистических центрах. Но это не относится к тем отраслям промышленности, предприятия которых было бы – с хозяйственной точки зрения – разумно размещать вдоль хорошо обустроенных межрегиональных транспортных коридоров. Именно за размещение таких предприятий на своей производственной территории более активно ведут конкурентную борьбу скорее многочисленные небольшие общины, расположенные вдоль транспортных магистралей, чем крупные города и небольшие общины, находящиеся внутри границ уже сложившихся городских агломераций.

Восточная Германия сегодня располагает действительно отличной сетью магистральных автомобильных дорог. На Востоке почти нет регионов, из которых было бы невозможно за короткое время добраться до автобана или по край-

ней мере до хорошо обустроенной федеральной трассы. Это не может не радовать. Вместе с тем также верно, что от дальнейшего совершенствования транспортной инфраструктуры едва ли можно ожидать дополнительных импульсов экономического роста. Также очевидно, что экономика автобанов хотя и полезна, тем не менее имеет свои границы развития. Так, несмотря на видимое улучшение транспортного сообщения даже с наиболее отдаленными регионами, в Восточной Германии продолжает существовать заметный разрыв между ее Западом и Востоком по темпам экономического развития отдельных округов. При этом общее эмпирическое правило гласит: чем ближе к польской границе, тем слабее рост. Так, в девяти земельных округах Восточной Германии, взятых вместе, с 2000 по 2008 г. уровень занятости сократился более чем на 12%. Восемь из девяти расположены в сельских районах Мекленбурга — Передней Померании, Бранденбурга и Саксонии, которые непосредственно граничат с Польшей или находятся недалеко от нее. И наоборот, наиболее успешные — с точки зрения размещения новых промышленных предприятий — регионы концентрируются на «Западе», т.е. поблизости от бывшей внутригерманской границы. Так, за тот же период времени (2000—2008 гг.) восемь восточногерманских земельных округов сумели более чем на 12% увеличить количество рабочих мест в обрабатывающей промышленности. Все они граничат с прилегающими западногерманскими землями.

Одним словом: даже хорошее транспортное сообщение не может заменить близость к экономически сильным территориям. По этой причине потенциал экономики автобанов исчерпывается там, где нет ее необходимой включенности в систему разделения труда в рамках более широкого экономического пространства. Примечательно, что данное положение в большой степени относится к территориям вблизи польской границы, и это несмотря на то, что за последние годы экономика Польши сильно выросла и что в ней также возник видимый экономический разрыв между Западом и Востоком страны. Видимо, в немецко-польском приграничном пространстве даже спустя два десятилетия после воссоединения Европы все еще недостаточно точек соприкоснове- 180

ния, которые позволили бы обеспечить более быстрое экономическое выравнивание. И напротив, также обращает на себя внимание, что территориальная близость с соседними западногерманскими землями дает важные дополнительные выгоды для размещения производства. И это даже несмотря на то, что во всех западных землях — от Шлезвиг-Гольштейна и Нижней Саксонии до Гессена и Баварии — их районы, граничащие с Восточной Германией, скорее считаются структурно слабыми, что свидетельствует о том, что мы все еще далеки от реальной глубокой интеграции между Востоком и Западом Европы в целом. Так же как мы далеки от восстановления всех тех экономических контактов, которые когда-то существовали между восточноевропейскими странами, включая ГДР, в рамках социалистического планового хозяйства. В этом смысле многие ожидания и прогнозы начала 1990-х годов все еще остаются несбывшимися.

5. Сколько стоит проект «Немецкое единство»?

5.1. Возрождение Востока: издержки и достижения

«Юг Италии, только что без мафии» — таким бывший федеральный канцлер Гельмут Шмидт в 2005 г. видел будущее Восточной Германии, если она коренным образом не изменится[66]. Тем самым он выразил мнение, что Восток может стать бездонной бочкой, почти совсем как печально известный Юг Италии, — экономически слаборазвитый регион, который не может жить за счет собственной созданной стоимости и поэтому нуждается на длительную перспективу в поддержке извне. Одним словом, трансфертная экономика на долгие века. Ужасающая перспектива.

Многие немцы разделяют мнение Гельмута Шмидта. Но так ли уж хорошо оно обоснованно? Фактом является то, что на протяжении ряда лет продолжительность и издержки возрождения Востока сильно недооценивались. Причины для этого частично имеют политическую подоплеку, а частично связаны с самообманом. Нелегко мотивировать людей только реалистическими или скептическими заявлениями, если ситуация на самом деле сложна. Каждый ответственный политик знает это и поэтому избегает делать слишком откровенный анализ происходящего. Тогда, чтобы не уронить себя в собственных глазах, он сам начинает доверять своим оптимистическим оценкам, в результате чего возникает своего рода коллективный самообман. Этот самообман будет существовать до тех пор, пока эволюция духа времени вновь не сделает изречение жестких истин более благодарным занятием.

И такая эволюция уже произошла в случае с проектом «Немецкое единство», оказав глубокое воздействие на общество. В его оценках в последние годы отчетливо звучат

182 глубоко скептические нотки. Или они просто не идут дальше многозначительного молчания. Ни один из политиков не хотел бы, чтобы его оптимистические высказывания по поводу будущего единства стали предметом постоянного цитирования, как это произошло в свое время со словами федерального канцлера Гельмута Коля о цветущих ландшафтах Востока. На фоне трудных структурных перемен они прозвучали бы удивительно неискренне и даже стали бы поводом для осмеяния. Такие настроения не сделали, однако, обсуждение проекта «Немецкое единство» более предметным. Напротив, маятник мощно качнулся в противоположную сторону. Эйфория первых лет сменилась почти тотальным мрачным пессимизмом.

Все это значит, что пришло время сделать попытку представить трезвый анализ издержек и достижений возрождения Востока. Трудности такого анализа очевидны, даже если мы ограничимся в основном финансовыми и экономическими аспектами этой проблемы. Уже об издержках спорить можно до бесконечности: что следует под ними понимать? Является ли строительство шестиполосной автодороги A2 между Ганновером и Берлином на самом деле частью возрождения Востока? Или же речь при этом шла просто о дальнейшем расширении транспортных возможностей всей Германии в рамках общеевропейской транспортной сети? А как относиться к скоростной железнодорожной магистрали Вольфсбург — Берлин, которая пересекает широкие безлюдные пространства Саксонии-Анхальт и Бранденбурга? Имеет ли она отношение к возрождению Востока, несмотря на то что большинство скоростных поездов следует по этой трассе без остановок? Похожие вопросы возникают и в связи с оценкой достигнутого: как его измерить? И прежде всего, как мы оценим достижения в сравнении с тем миром, который существовал без возрождения Востока, который мы совсем не знаем, поскольку его никогда не было?

Мы выбираем, как уже часто говорилось в этой книге, тот поход, при котором поставленные проблемы рассматриваются с экономической точки зрения и как бы с высоты птичьего полета. Начнем с издержек возрождения Востока, и при этом сначала зададимся вопросом: сколько ресурсов, израсходованных в Восточной Германии после воссоединения,

были профинансированы за счет результатов собственного производства? Этот вопрос мы ставим первым, поскольку к издержкам возрождения Востока в принципе можно отнести только то, что не было произведено за собственный счет. Это вопрос о некой верхней границе объема чистых трансфертов, при этом совершенно безразлично, в какой форме они были осуществлены. 183

Общеэкономические расчеты вооружают нас в этом отношении важными базовыми показателями. Прежде всего это касается ежегодно создаваемой новой стоимости в период с 1991 по 2006 г., что позволяет нам судить о размере дохода, самостоятельно произведенного восточногерманскими землями. Эти показатели также дают конкретное представление о ежегодном размере общеэкономического спроса, т.е. о сумме, складывающейся из частного потребления, государственных расходов и частных инвестиций. Разница между созданной новой стоимостью и потреблением является показателем того, в каком объеме каждый регион в итоге импортировал или экспортировал ресурсы. Если речь идет о внешнеэкономических связях наций (а не регионов), то тогда говорят о сальдо баланса текущих операций[67]. При отрицательном сальдо ту часть импорта ресурсов, которая превышает стоимость экспорта, страна должна профинансировать за счет импорта капитала, т.е. за счет трансфертов, кредитов и т.д. Такая же логика действует, естественно, и в отношении каждого выбранного региона и, таким образом, также для Востока Германии в целом.

Отметим, что дефицит баланса текущих операций определяет необходимую сумму покрытия собственного потребления за счет собственного производства. Он ничего не говорит о причинах этого покрытия, которых применительно к отношениям между Востоком и Западом Германии может быть несколько. Как-то: жители Востока работают на Западе или получают пенсии из федеральной пенсионной кассы; банки или компании на Западе предоставляют кредиты предприятиям на Востоке; земли или коммуны на Востоке получают средства за счет системы финансового выравнивания и т.д. Он также, сам по себе, еще ничего не говорит о том, живет ли какой-то регион в экономическом смысле «не по средствам»

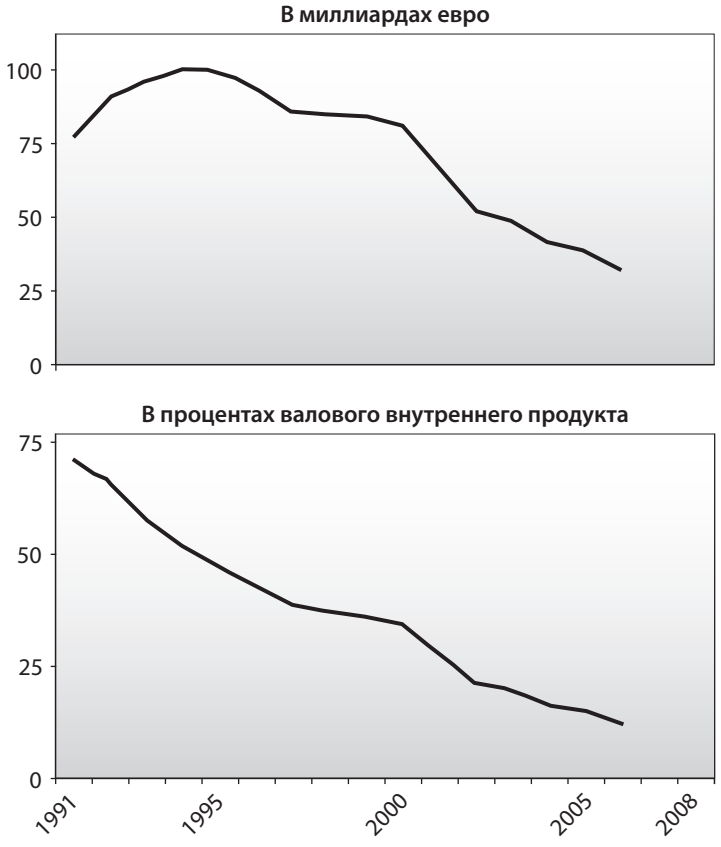
или нет. Так, например, доходы восточных немцев, проживающих в приграничных районах и получающих заработную плату в западных землях, могут в этом отношении рассматриваться в долгосрочном плане как совершенно нормальное и
184 стабильное явление, в то время как временная финансовая помощь в рамках пакта солидарности, напротив, нет.

Что можно теперь сказать об изменении сальдо баланса текущих операций Востока с 1991 по 2006 г.? Как показывает рис. 10, в 1991 г. дефицит счета текущих операций составил 77 млрд евро, постепенно увеличившись до 101 млрд евро в 1994 г. Однако затем он последовательно сокращался — до 32 млрд евро в 2006 г., последнему, по которому мы располагаем полными данными. Если суммировать все дефициты с 1991 г., то получим общую сумму примерно 1,2 трлн евро[68]. С экономической точки зрения такой подход, разумеется, весьма сомнителен, поскольку номинальные показатели по отдельным годам нельзя сравнивать между собой уже по причине ценовой инфляции[69]. Тем не менее он помогает выявить примерную величину общего дефицита, который огромен: стоимость всех ресурсов, поступивших в Восточную Германию после немецкого воссоединения, составляет, несомненно, более значительную сумму. То есть речь идет о почти половине стоимости общегерманского валового внутреннего продукта за 2008 г. и о 75% суммы государственной задолженности в Германии на сегодняшний день.

Примечательно, что за последние годы были достигнуты серьезные успехи в деле сокращения разрыва между потреблением и производством. На Востоке производство в целом последовательно увеличивалось, в то время как с конца 1990-х годов частное потребление практически не росло, а объем государственных потребительских расходов и инвестиций уменьшался. По этой причине за последнее время дефицит счета текущих операций сократился до 32 млрд евро. Это все еще примерно 12% валового внутреннего продукта восточногерманских земель, за исключением Берлина (см. рис. 10)[70]. Весьма вероятно, что дефицит сократится еще больше, по крайней мере в 2007 и 2008 г., в которые продолжалось сильное увеличение производства новой стоимости в промышленности, но не было столь же сильного роста потребления.

Многое свидетельствует о том, что в самое последнее время дефицит не превышает 20–25 млрд евро, т.е. составляет примерно 9% восточногерманского валового внутреннего продукта. Тем самым он в настоящее время достиг уровня, который уже вполне можно объяснить только доходами маятниковых мигрантов, а также трансфертами пенсионных и социальных касс. Поскольку 300 тыс. восточногерманских маятниковых мигрантов ежегодно добавляют примерно 8 млрд евро к показателям производительности западногерманской экономики; восточногерманские пенсионеры получают из пенсионных

Рис. 10. Дефицит счета текущих операций (1991—2006)



Источник: общеэкономические расчеты земель

касс на 21 млрд евро больше, чем они получали бы, если бы
186 в ГДР не было столь массовой мобилизации рабочей силы, а объем трансфертов социальных касс на Восток страны достиг 35 млрд евро, что в основном является следствием более высокой структурной безработицы[71].

Одним словом: продолжающийся, хотя и явно уменьшившийся дефицит счета текущих операций скорее объясняется исключительно причинами, которые можно охарактеризовать как отдаленные последствия социализма, нежели недостаточным экономическим потенциалом. Или, если сформулировать иначе: восточногерманская экономика с ее умеренным уровнем заработной платы даже при более низкой по сравнению с Западом производительности труда вполне в состоянии обеспечить существование 5,8 млн занятого населения (7,4 млн вместе с Берлином) и при этом еще переводить значительные суммы капитала на Запад страны и за рубеж[72]. Однако этого (еще) недостаточно, чтобы одновременно финансировать собственных пенсионеров и безработных, тем более что за счет достаточно большого числа маятниковых мигрантов на Востоке (но не в Германии в целом) существенно уменьшается объем вновь создаваемой стоимости. Так выглядит ситуация в целом, которую пока еще нельзя признать удовлетворительной. Но это типично постсоциалистическая проблема. Она почти не имеет никакого сходства с положением на Юге Италии с его хронически слабой экономикой, каковой она является уже на протяжении нескольких поколений, не находясь при этом в социалистической изоляции от мирового рынка с ее долгосрочными последствиями. Уже только поэтому любое сравнение с итальянским Югом кажется более чем сомнительным.

Вернемся, однако, к вопросу об общих издержках объединения. Теперь, видимо, должно быть ясно, каким образом мы можем наиболее корректно интерпретировать накопленный дефицит счета текущих операций Востока, а именно: как верхнюю границу того, что можно обоснованно назвать «издержками» проекта «Немецкое единство»[73]. Поскольку сюда включены также все потребительские потребности, которые, собственно говоря, не имея никакого отношения к строительству нового, связаны исключительно с финан-

совыми расходами, вызванными унаследованным от ГДР бременем. По этой причине представляется разумным более подробно рассмотреть издержки по возрождению Востока в узком смысле, т.е. также все те финансовые затраты, которые были на самом деле предусмотрены для материального преобразования Востока и улучшения условий жизни, окружающей среды и хозяйственной деятельности. 187

В первую очередь в этом контексте следует назвать фонд Немецкое единство, который является особым имуществом федерации. Он был создан в мае 1990 г. в размере 115 млрд немецких марок. Задача фонда состояла в том, чтобы обеспечить новые земли и органы местного самоуправления достаточными финансовыми средствами, хотя они на тот момент еще не были охвачены существовавшей системой финансового выравнивания на земельном уровне. Такая мера представлялась оправданной, поскольку трудно предсказуемое экономическое развитие новых земель практически не позволяло сразу же включить их в действующую систему. Объем средств фонда увеличивался дважды: еще до воссоединения до 146,3 млрд немецких марок, и затем в марте 1993 г. он был окончательно утвержден в размере 160,7 млрд. Десять процентов суммы финансирования взяли на себя старые земли, оставшиеся средства были предоставлены федерацией — 31% в виде прямых бюджетных выплат и 59% в виде кредитов фонду, средства которого, однако, с 2005 г. являются составной частью федерального бюджета.

Следующий важный шаг сделан весной 1993 г., когда был принят первый «Пакт солидарности» в качестве основы долгосрочного регулирования вопросов финансирования проекта «Немецкое единство». В этих целях долги Попечительского приватизационного совета, так называемого фонда погашения кредитов, а также часть старых долгов коммунального жилищного хозяйства были сведены воедино в так называемом фонде погашения внутреннего долга. Такая мера преследовала в первую очередь цель окончательного урегулирования вопросов задолженности Попечительского приватизационного совета. В качестве особого имущества федерации фонд погашения внутреннего долга приступил к работе, имея долговые обязательства на сумму 336 млрд немецких

марок. К настоящему времени фонд погасил большую часть долгов, во-первых, за счет регулярных отчислений из прибыли Бундесбанка, как это предписывает закон, и во-вторых, прямых выплат из федерального бюджета. В экономическом
188 отношении это означает, что большая часть задолженности фонда в конечном счете была преобразована в федеральный государственный долг. Без долговых обязательств особого имущества федерации и связанных с ними обязательств по выплате начисленных процентов федеральный государственный долг был бы на соответствующую сумму меньше.

Учреждение в рамках первого «Пакта солидарности» фонда погашения внутреннего долга было завершающим этапом урегулирования долговых обязательств, возникших в связи с воссоединением. Можно сказать, что тем самым под прошлым была подведена окончательная черта. В будущем должны были действовать новые правила, регулирующие финансовые отношения между землями и федерацией. По этим правилам новые земли начиная с 1995 г. должны были стать частью общей системы финансового выравнивания на уровне земель. Так это и произошло на самом деле. Причем сначала и вплоть до 2004 г. финансовое выравнивание происходило в соответствии с правилами первого «Пакта солидарности», а затем их сменили правила второго «Пакта солидарности», разработанного еще в 2001 г. То есть с 1995 г. новые земли стали частью механизма, цель которого состоит в том, чтобы создать хотя бы приблизительно равные условия жизни на всей территории Германии.

Механизм финансового выравнивания, действующий в отношениях между землями, пользуется сомнительной славой чрезвычайно сложного законодательного акта, положения которого почти не доступны для понимания широкой общественности. Финансовое выравнивание осуществляется в основном по двум направлениям. Это горизонтальное выравнивание между землями, в ходе которого происходит распределение налоговых поступлений, а также взносов и отчислений на цели выравнивания. И вертикальное выравнивание, посредством которого федерация в виде различных федеральных субвенций обеспечивает дополнительное финансовое выравнивание между землями.

Имея в виду Восточную Германию, очень важно при этом различать две принципиальные категории трансфертов. Трансферты, которые вытекают из «нормальных» механизмов финансового выравнивания и только потому являются в какой-то мере специфическими для Восточной Германии, что новые земли по своему финансовому потенциалу всегда после 1995 г. была самыми слабыми в Германии. *189*
И трансферты, которые обусловлены исключительно особыми потребностями, порожденными за время существования этих земель в составе ГДР. Их называют «дополнительными федеральными трансфертами на цели удовлетворения особых потребностей» («Sonderbedarfsbundesergänzungszuweisungen» сокр. «SoBEZ», нем. — *Перев.*) — выражение, которое, очевидно, относится к вершинам терминологического творчества министерских чиновников. В последующем мы используем привычную аббревиатуру «SoBEZ», хотя и оно причудливостью написания не уступает полному наименованию.

Трансферты «SoBEZ» для новых земель в системе финансового выравнивания на уровне федеральных земель выполняют весьма существенную переходную функцию. Они задуманы как инструмент финансирования специфических расходов, которые являются следствием особой ситуации после воссоединения. При этом под специфическими расходами понимаются главным образом дополнительная потребность в инвестициях государства, а также затраты на усиление все еще очень слабой финансовой обеспеченности коммун. Эти специфические расходы не имеют прямого аналога в западногерманских землях, в том числе в таких финансово слабых, как Нижняя Саксония, Рейнланд-Пфальц или Шлезвиг-Гольштейн. Именно по этим причинам с самого начала было очевидно, что в какой-то момент потребность в трансфертах «SoBEZ» для новых земель отпадет. Не случайно, что главной темой дискуссии 2001 г. по поводу второго «Пакта солидарности» был именно вопрос об объеме трансфертов «SoBEZ» и о том, когда и как быстро потребность в них начнет снижаться. После сложных переговоров согласились, что это снижение начиная с 2009 г. будет поэтапным и что в 2019 г. трансфертные платежи будут окончательно прекращены.

Так обстояло дело с главными трансфертными платежами в связи и в рамках системы финансового выравнивания на уровне земель. Какова была их примерная сумма? Какие издержки при этом возникли? Мы располагаем более или менее точными данными за весь период начиная с 1995 г., как о горизонтальном, так и вертикальном финансовом выравнивании[74]. С 1995 по 2008 г. общая сумма трансфертных платежей на цели выравнивания составила для новых
190 земель 45,4 млрд евро, а все федеральные дополнительные трансферты за тот же период оцениваются в 127,2 млрд евро.

Эти данные позволяют примерно рассчитать общую сумму трансфертных платежей между Западом и Востоком. Она складывается из следующих трансфертов: фонд Немецкое единство — 82 млрд евро, фонд погашения внутреннего долга — 172 млрд евро, горизонтальное финансовое выравнивание — примерно 45 млрд евро и вертикальное финансовое выравнивание — 127 млрд евро. То есть общая сумма трансфертов составляет 426 млрд евро. Вспомним далее о том, что за счет общих налоговых средств с 1991 по 2008 г. были обеспечены инвестиционные надбавки в размере 29 млрд евро; что в соответствии с федеральной программой «Региональная экономическая структура» были выделены бюджетные дотации в 35 млрд евро и что, наконец, в рамках программы содействия структурным преобразованиям Европейского союза в два этапа (с 1994 по 1999 и с 2000 по 2006 г.) были предоставлены еще 34 млрд евро. Сложив эти цифры, мы получим общую сумму в половину триллиона евро. То есть опять огромные средства[75].

При этом нельзя забывать, что речь идет только об очень примерном порядке сумм, о цифрах, к которым, помимо всего прочего, следует подходить с осторожностью, поскольку при суммировании не учитывалось, что в разные периоды времени их экономическая значимость была различной[76]. Разумеется, также важно и в этом случае ясно представлять себе ответ на вопрос о том, как эта сумма должна быть интерпретирована. А ответ таков: до 2008 г. Восточной Германии были предоставлены почти полтриллиона евро, чтобы на самом деле профинансировать то, что принято понимать под выражением «возрождение Востока»: создание жизненных,

экологических и экономических условий, которые принципиально больше не отличаются от условий Запада страны. Если хотите, то все это суть издержки материальной части возрождения Востока. В расчете на одного жителя восточногерманских земель эта сумма составляет ни много ни мало 38 тыс. евро, выплаченная в течение почти двух десятилетий.

Весьма показательно различие в порядке цифр между кумулятивной суммой «дефицита счета текущих операций» Востока в 1,2 трлн евро и суммой 0,5 трлн евро, которая была непосредственно использована для материального возрождения Востока. Разница дает грубое представление о том, какие средства поступили на Восток страны через крупные трансфертные системы социального государства, т.е. не менее 0,7 трлн евро. Отметим при этом, что, проводя наши расчеты, мы находимся на чрезвычайно зыбкой почве: приведенные статистические данные могут быть достаточно точными применительно к тем задачам, ради которых они были подготовлены, однако мы используем их, собственно говоря, не совсем по их изначальному предназначению. То есть эти цифры дают на самом деле не более чем грубые ориентиры. Но тем не менее они их дают.

191

Вот что мы хотели сказать по поводу издержек. Каковы же были результаты этих гигантских затрат? Вспомним, что поставленная национальная задача формулировалась как «возрождение Востока», а не как «расширение Запада». Удалось ли ее решить? Действительно ли на Востоке в условиях рыночного хозяйства возникло максимально возможное количество рабочих мест, благодаря которым у людей появляется надежная перспектива иметь постоянную работу по избранной профессии? Предотвращены ли массовый отток населения с Востока и как следствие его обезлюдивание, угроза которого существовала после воссоединения? Одним словом, какова реальная ценность проекта «Немецкое единство»?

Можно упростить эту задачу и просто сослаться на статистику миграции. В этом случае ответ будет отрезвляющим: начиная с 1991 г. статистика по Восточной Германии из года в год показывает отрицательный миграционный баланс. За весь период с 1991 по 2007 г., согласно сальдо миграции,

население Востока уменьшилось на один миллион человек, уехавших в западногерманские земли. То есть тенденция к отъезду с Востока сохраняется до самого последнего времени. Так, отрицательное сальдо миграции с 2005 по 2007 г. все еще в среднем составляло примерно 53 тыс. человек.

Такая ситуация, естественно, вызывает законную тревогу, особенно с учетом того, что среди отъезжающих преобладают молодые, хорошо подготовленные работники, которые ищут для себя на Западе страны (или где-то в другом месте) более
192 привлекательные перспективы трудоустройства. Правда, при этом следует отметить, что отрицательное сальдо примерно в 50 тыс. человек скрывает цифры, характеризующие значительные большие миграционные потоки в обоих направлениях — как с Востока на Запад, так и с Запада на Восток. Согласно этим цифрам в среднем с 2005 по 2007 г. примерно 137 тыс. человек переехали с Востока на Запад, и одновременно 84 тыс. — с Запада на Восток. При том что в отношении большинства переехавших на Восток можно предположить, что основным побудительным мотивом для них был выбор нового места работы. На Востоке они видят для себе, по крайней мере временно, лучшие перспективы, чем на Западе. По имеющимся оценкам, до 1989 г. примерно 3,4% населения восточногерманских земель, или 400 тыс. человек, постоянно проживали в Западной Германии[77]. Таким образом, нет никаких оснований утверждать, что Восток с экономической точки зрения ничего не может предложить жителям других регионов за его пределами. Напротив, в большинстве немцы, переезжающие в регион с высокой безработицей, каким является Восточная Германия, обладают достаточной квалификацией для того, чтобы даже в экономически слабом регионе с ограниченным количеством свободных вакансий на рынке труда найти для себя подходящее рабочее место. Нередко эти люди занимают на новом рабочем месте руководящие должности.

Таким образом, одним из результатов миграции между Востоком и Западом является отчетливо видимое перераспределение населения в обоих направлениях. К сказанному следует добавить, что одновременно также имеет место миграция внутри территории Востока между отдельными

восточногерманскими землями. Количество мигрантов в период с 2005 по 2007 г. в среднем ежегодно составляло 50 тыс. человек. Региональное перераспределение в несколько упрощенном виде выглядит следующим образом. Из наиболее экономически слабых сельских регионов Востока люди переезжают в крупные промышленные центры, причем как в крупные западногерманские, так и в более мелкие на Востоке страны. Между промышленными центрами Запада и Востока существует достаточно активный обмен, который никак нельзя назвать чрезмерно асимметричным, т.е. это обмен не только в пользу Запада. В то же время практически никто из жителей Запада не мигрирует в сельские регионы Востока. *193*
И вот результат: отдаленные районы на Востоке теряют население, при этом в первую очередь из них уезжает квалифицированная рабочая сила. На значительной части территории Передней Померании и Укермарка, Пригница, Альтмарка и Йерихова, Южного Гарца, Мансфельда и Тюрингского Леса, на территориях между Флемингом и Дюбингской пустошью, Нижней Силезией и Рудными горами идет быстрый процесс уменьшения плотности населения до уровня, которого в Германии не было со времени индустриализации в 19 столетии.

Если говорить о балансе движения населения, то почти на протяжении двух десятилетий после воссоединения его можно охарактеризовать скорее как «частично стабильный». Хотя восточногерманские урбанизированные территории и не стали магнитами, притягивающими мигрантов, тем не менее их население остается по крайней мере относительно стабильным, чего совершенно нельзя сказать об удаленных сельских районах[78]. При этом не следует трактовать понятие урбанизированной территории слишком узко. Здесь речь идет не только о городах и их пригородах, но и о тех многочисленных общинах, которые образуют сердцевину того, что мы определили как экономику автобанов. То есть это маленькие города и даже деревни, которые сумели использовать свое выгодные расположение недалеко от больших транспортных магистралей для создания промышленных парков. Такие маленькие и даже мельчайшие центры обрабатывающей промышленности нередко возникают даже внутри экономически слабых районов. На территориях вокруг

транспортных артерий они предоставляют людям вполне достойные возможности заниматься хозяйственной деятельностью, препятствуя тем самым массовому оттоку населения. Как мы уже видели, это лучше удается в западных, нежели восточных регионах: чем ближе к польской границе, тем сложнее компенсировать недостатки географического положения хорошей привязкой к транспортным системам[79].

Как следует оценивать частичную стабилизацию населения? Как успех или неуспех? Как всегда, все зависит от используемых оценочных стандартов. Если говорить о Восточной Германии, то в этом случае особенно важно учитывать историческое прошлое. Начиная с образования ГДР и до строительства Берлинской стены примерно 3 млн человек уехали из страны в направлении Запада, т.е. почти одна шестая часть всего населения, в их числе много специалистов высокой квалификации. За время политических смут до и в ходе немецкого объединения с 1988 до начала 1991 г. страну покинул еще один миллион граждан, в их числе опять же много особенно квалифицированных кадров. На этом фоне негативное миграционное сальдо в один миллион в течение почти двух десятилетий не кажется чрезмерным.

194

Тем более если учесть, что с начала 1990-х годов экономических и психологических факторов, препятствующих миграции, по сравнению с более ранним периодом стало значительно меньше. Ситуация сегодня полностью отличается от ситуации в ГДР: сегодня при переезде на Запад речь больше не идет о длительном расставании с родственниками и друзьями и о проблемах адаптации в новой и непонятной системе социальных отношений, которая является необходимой предпосылкой для того, чтобы реализовать свои профессиональные возможности. Сегодня стартовые условия и там и тут одинаковые. Заранее можно, не прилагая особых усилий, ознакомиться с новейшими коммуникационными системами и получить в мельчайших деталях информацию об условиях жизни на предполагаемом месте работы. Наконец, можно, уже переехав на новое место, беспрепятственно поддерживать контакты с друзьями и родственниками. Одним словом, переезд из Бранденбурга в Нижнюю Саксонию или в Северный Рейн-Вестфалия связан с небольшими неудоб-

ствами, чем такой же переезд в Саксонию или Тюрингию. Это достижение, которое в политическом отношении следует расценивать как серьезный успех. Хотя у него есть и оборотная экономическая сторона. То есть большая готовность рабочей силы откликнуться на привлекательные экономические предложения в других регионах имеет своим следствием повсеместное ужесточение конкурентной борьбы за квалифицированные рабочие кадры.

Возможно, что именно по этой причине сегодня меняется качественный состав потенциальных мигрантов. Во времена ГДР это были в первую очередь люди с незаурядной смелостью и силой воли. То есть классические предприимчивые характеры, готовые со всеми присущими им энергией, настойчивостью и оптимизмом браться за решение новых и не совсем понятых задач в мире чуждых для них экономических реалий. Такие качества не являются сегодня столь же востребованными, когда речь идет о внутригерманской миграции. Достаточно иметь хорошую профессиональную подготовку плюс быть готовым к переезду на новое место жительства. Риски невелики, они не больше, чем при смене места жительства в границах Восточной Германии. Все остальное — вопрос тщательного планирования. Предпринимательские таланты или даже авантюрный склад характера больше не нужны. Поэтому можно предположить, что сегодняшние потенциальные трудовые мигранты по своему характеру больше соответствуют представлениям об уважающем себя специалисте — с выше средним уровнем профессиональной подготовки, но необязательно с выдающимися лидерскими задатками.

Разумеется, все это только предположения, поскольку мы слишком мало знаем об особенностях характера тех людей, которые определяют лицо трудовой миграции между Западом и Востоком[80]. По этой причине мы не можем составить четкого представления о том, насколько слабее становится потенциал будущего экономического роста Востока из-за того, что до сих пор его покидает значительно больше квалифицированных рабочих кадров, чем приезжает со стороны. В любом случае это проблема, которая по своей остроте не идет ни в какое сравнение с катастрофической ситуацией

во времена ГДР. Тогда речь шла о быстром обескровливании целой страны, о невосполнимом ущербе, которым трудовая миграция оборачивалась для профессиональной компетентности и предпринимательской предприимчивости Востока. При этом в выигрыше оставался исключительно Запад, никак не компенсируя его со своей стороны. В наши дни в худшем случае мы будем иметь дело с вялотекущим ослаблением экономического потенциала, в первую очередь тех регионов, которые и без того страдают от структурной слабости собственной экономики. И в этом состоит их основная проблема, что, однако, отнюдь не свидетельствует о провале проекта «Возрождение Востока».

196 Так в чем причина все еще существующей диспропорции в миграционных потоках? Она является совершенно естественным следствием так и не преодоленного отставания по уровню производительности и заработной платы. Поскольку именно это отставание означает для наиболее активной части руководящего персонала и квалифицированных специалистов, что на Востоке при нормальных условиях у них не будет таких же возможностей для профессионального роста, как на Западе. Он будет просто невозможен при меньших объемах создаваемой новой стоимости, в более маленьких по численности трудовых коллективах, с меньшим инновационным потенциалом и с более слабой межрегиональной привлекательностью производства. Эти обстоятельства не только снижают потолок заработной платы, но и суживают возможности столь желаемого и действительно заслуженного реальными делами продвижения по служебной лестнице. По этой причине фактор субъективно ожидаемого выигрыша в заработной плате для потенциального трудового мигранта со временем становится несравнимо весомее, поскольку ассоциируется для него уже не только с реально более высоким, согласно статистике, уровнем оплаты труда на Западе.

На местах эта проблема стоит не столь остро по той причине, что мобильная квалифицированная рабочая сила и руководящий персонал — и только они — получают заработную плату на уровне Запада, в то время как все другие категории работников такой возможности лишены. Такая ситуация существует сегодня на многих предприятиях. В результате

«вилка» заработной платы на территории Востока страны (и даже на одном и том же предприятии) значительно больше, чем на Западе. Это довольно характерная картина для регионов, которые при высокой мобильности квалифицированных рабочих в целом все еще отстают в своем экономическом развитии. Вместе с тем опыт показывает, что и этот вид мобильности на местах имеет определенные ограничения. Так, даже частные предприятия, не связанные рамками тарифных соглашений, избегают чрезмерно увеличивать «вилку» заработной платы. Причина проста: существует опасность, что тем самым под угрозу будет поставлена мотивация большей части работников (хуже оплачиваемых). То есть в таких случаях необходимо найти баланс между привлекательностью места работы для мобильной рабочей силы и обеспечением здорового морального климата на предприятии. Такой баланс устанавливает допустимые пределы разрыва в уровнях заработной платы даже в весьма подвижном мире восточногерманской экономики, в котором от территориальных тарифных соглашений почти не осталось никаких следов. 197

Одним словом: рассчитывать на то, что на перспективу удастся обеспечить сбалансированные результаты трудовой миграции, можно только тогда, когда произойдет сближение уровней оплаты труда и производительности между Западом и Востоком. Поэтому все в конечном счете зависит от производительности рабочей силы с учетом преобладающих в регионе экономических условий. Именно она по этой же причине является решающим критерием экономического успеха или неуспеха проекта «Немецкое единство». Главный вопрос, таким образом, в несколько заостренном виде таков: является ли уровень производительности труда, достигнутый за два десятилетия после воссоединения, успехом или нет? Является ли ее уровень — по различным оценкам — 70–80% западногерманского уровня достижением или провалом? Какова значимость этого результата для проекта «Немецкое единство»?

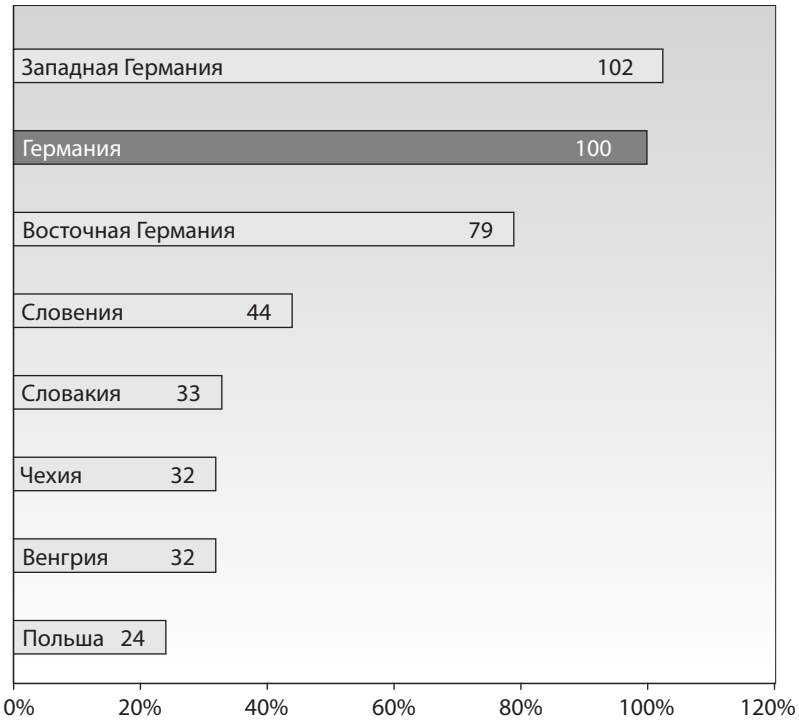
Чтобы ответить на этот вопрос, нам потребуются рациональные стандарты для сравнения. Недостаточно просто указать на отставание от Запада и посетовать на то, что оно все еще существует. Да и кто вообще возьмет на себя смелость утверждать, что это отставание можно было ликвидировать

к сегодняшнему времени, если принять во внимание, что речь идет о регионе, который на протяжении 40 лет был полностью изолирован от мирового рынка? Поэтому представляется полезным посмотреть со стороны на опыт тех стран, которые в течение такого же периода времени шли точно таким же социалистическим путем. Их последующее экономическое развитие было совершенно иным, чем на Востоке Германии: это были эволюционные изменения и не революционные сдвиги. Каковы их достижения на сегодняшний день по сравнению с Восточной Германией? Каков уровень производительности труда, например, в Чехии? Ведь это экономическое пространство, которое в досоциалистическую эпоху между двумя мировыми войнами по уровню развития почти не уступало Средней Германии. А какова сегодняшняя ситуация в Польше и Венгрии, а также в Словакии и Словении, т.е. в странах, которые являются членами ЕС и граничат
198 с немецко-говорящим экономическим пространством?

Статистические данные (см. рис. 11) достаточно ясно показывают следующее: в Чехии, Словакии и Венгрии в 2007 г. новая созданная стоимость на одного занятого в промышленности составляла одну треть общегерманского уровня, в Польше даже только одну четверть. Исключением являлась Словения — 44%, в то время как в Восточной Германии этот показатель составлял около 79% общегерманского уровня. Разумеется, у этих пяти восточных соседей не было своего «возрождения Востока», подразумевая под этим крупномасштабную программу экономической помощи со стороны соседнего «Запада». Они не могли в кратчайшие сроки полностью обновить свою инфраструктуру. И у них не было возможности получить быструю поддержку со стороны многочисленных современных предприятий, принадлежащих к тому же культурному пространству, которые к тому же могли воспользоваться щедрой государственной программой поощрения прямых инвестиций в регионе. Так что неудивительно, что по уровню производительности они несколько отстали от Восточной Германии. С другой стороны, в этих странах, так же как и в Восточной Германии, существовало несколько регионов с сильными традициями промышленного производства. В первую очередь это касается Чехии,

в которой после 1990 г. имелись все предпосылки, необходимые — согласно традиционным учебникам по экономике — для быстрого догоняющего развития. А именно: квалифицированная рабочая сила, географическая близость к крупным устоявшимся рынкам сбыта, достаточно последовательная рыночная ориентация экономической политики и низкий уровень расходов на оплату труда. Одним словом, совокупность условий, которая, казалось бы, должна была обеспечить мощный приток прямых инвестиций в регион и привести к быстрому росту производительности. Во всяком случае,

Рис. 11. Уровень производительности труда в промышленности (2007)*



* Германия = 100; вновь созданная стоимость (брутто), на одного занятого.

Источник: общеэкономические расчеты земель

именно такое развитие событий и ожидали многочисленные наблюдатели в начале 1990-х годов[81].

Этого, однако, не случилось. Даже Чехия не смогла до настоящего времени хотя бы приблизиться к тому уровню,
199 на котором она когда-то находилась в досоциалистическую эпоху по сравнению с Западом — как индустриальный центр бывшей монархии Габсбургов. Его оба главных региона Богемия и Моравия в период между двумя войнами имели уровень жизни, сравнимый с уровнем жизни в Австрии[82]. Этот факт свидетельствует прежде всего о том, что процесс догоняющего развития очень сложный и длительный. Все представления о быстрой конвергенции между постсоциалистической Центральной и Восточной Европой и Западом иллюзорны.

Достаточно одного примера в подтверждение этого вывода. Если предположить, что рост производительности труда в промышленности Чехии в будущем будет ежегодно на два процентных пункта больше, чем в Германии в целом, то и
200 тогда она достигнет немецкого уровня почти через 60 лет, т.е. примерно в последней четверти XXI в. Если бы опережающий рост производительности был экстремально высоким, назовем нереалистические четыре процентных пункта в год, то и тогда Чехия сравнялась бы Германией по этому показателю через 30 лет. То есть и в этом случае речь шла бы об очень большом временном интервале длиною почти в жизнь целого поколения.

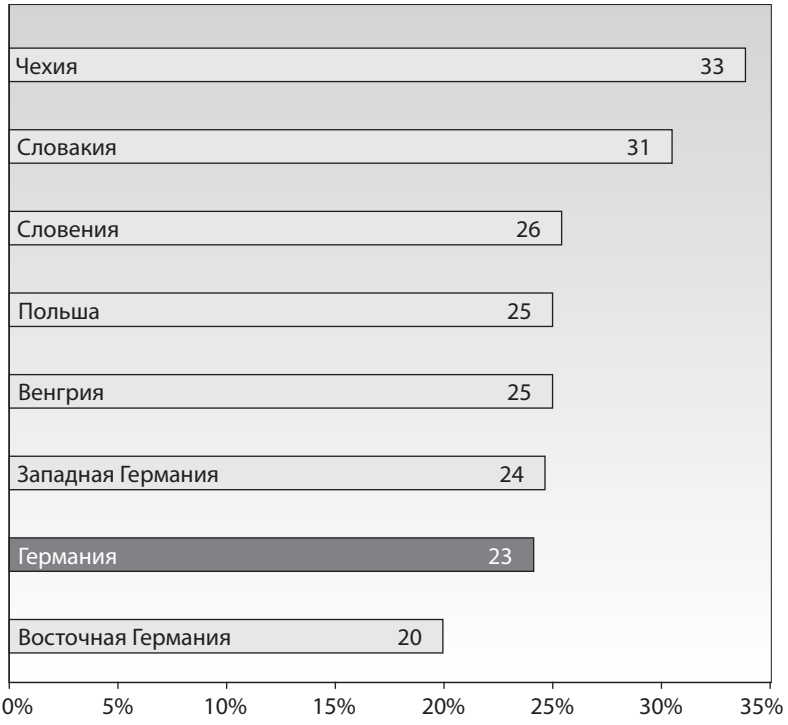
Но именно этот факт показывает, насколько трудно ответить на вопрос о стоимости проекта «Немецкое единство». Несомненно, в начале 1990-х годов повсюду в Европе получили распространение довольно наивные представления о том, как быстро постсоциалистический Восток (включая территорию бывшей ГДР) вновь выйдет на тот уровень, на котором он находился — в сравнении с Западом — до его перехода к плановой экономике. «Великое заблуждение» — так в первой главе этой книге мы назвали предположение, которое лежало в основе этих представлений. Речь шла об идее, согласно которой было необходимо в первую очередь устранить существующие узкие места, которые можно легко идентифицировать политическими средствами и от которых затем также достаточно легко и быстро можно было изба-

виться за счет перехода к функционирующему рыночному хозяйству, а также, если говорить о Восточной Германии, с помощью трансфертов с Запада. Этими узкими местами были «дефицит капитала» на предприятиях, «дефицит квалификации» на рынке труда и «дефицит инфраструктуры» в сфере транспорта и коммуникаций. В Восточной Германии эти узкие места действительно в ближайшее время будут ликвидированы. Явный прогресс можно также наблюдать в Центральной и Восточной Европе, хотя и там продолжают существовать различия между Югом и Востоком, между городом и деревней, столь характерные для европейской экономической истории. Бесспорные изменения видны в сфере производительности, поскольку во всех странах этого региона в процессе догоняющего развития имеются очевидные успехи. Тем не менее, видимо, уже все понимают, что остающееся отставание по производительности труда как между Востоком и Западом внутри Германии, так и внутри Европы в целом нельзя объяснить только недостаточной капиталовооруженностью, пробелами в профессиональной подготовке кадров или слабостью инфраструктуры.

В этом отношении вся постсоциалистическая часть ЕС, *201* включая новые земли Германии, стоит перед очень сходными проблемами и вызовами. В нашей стране процесс преобразования промышленности резко ускорился, что было связано с такими явлениями, как огромная деиндустриализация Восточной Германии и очень высокая безработица, масштаб которых политики не смогли предугадать. В Центральной и Восточной Европе этот процесс был не скачкообразным, а эволюционным. Местная перерабатывающая промышленность сумела здесь более длительное время сохранять свой «старый» производственный профиль, ее обновление шло более медленными темпами, спад в промышленности был достаточно умеренным (см. рис. 12 на с. 218). Так, в 2007 г. доля перерабатывающей промышленности в новой созданной стоимости в экономике в целом составила в Чехословацкой Республике 33%, в Словакии 31% и даже в традиционно менее промышленно развитых странах Словении, Венгрии и Польши примерно 25%. То есть повсюду существенно выше восточногерманского уровня в 20%. *202*

То есть старая промышленность в Центральной и Восточной Европе сохранилась. При этом вместе с ней сохранилась не только существенно более низкая производительность труда (см. рис. 11), но и также существенно более низкий уровень заработной платы в промышленности (см. рис. 13). Так, в 2006 г. даже в Словении, исключении из общего правила, заработная плата составляла не более 40% общегерманского уровня, в других странах региона – от 17 до 20%. Чешский промышленный рабочий в 2006 г. в месяц в среднем заработал 666 евро, т.е. 20% заработной платы своего западногерманского и 30% заработной платы восточногерманского

Рис. 12. Доля промышленности в валовом внутреннем продукте (брутто) (2007)*

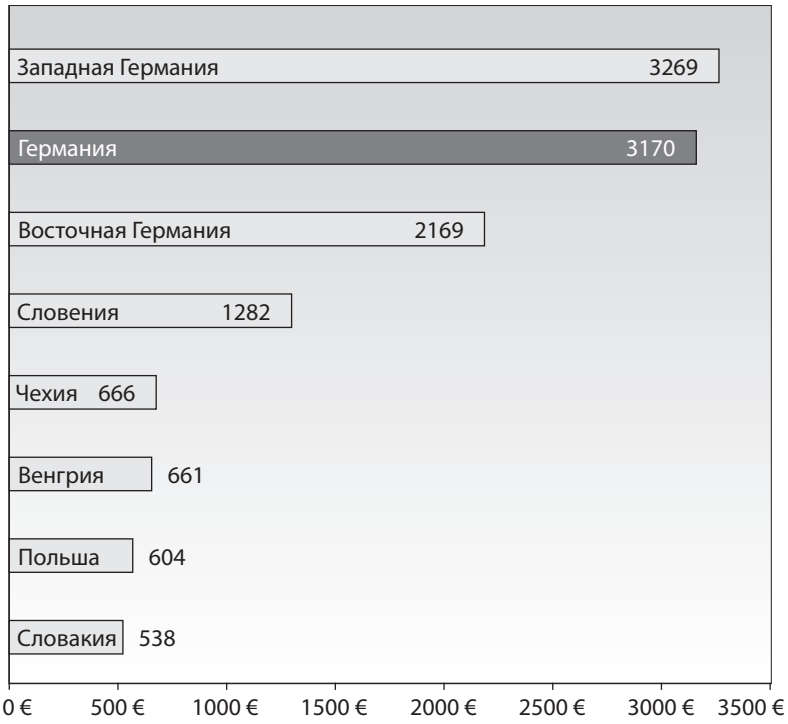


* В процентах валового внутреннего продукта (брутто).

Источник: Евростат

коллеги. Все эти цифры и факты более чем наглядно подтверждают, что «эволюционная стратегия», которая была выбрана в соседних странах Востока, для Восточной Германии была бы совершенно непригодной. То есть ее выбор означал бы, что на сегодняшний день она даже приблизительно не достигла бы того уровня заработной платы, который — с учетом высокой внутригерманской мобильности населения — мог бы предотвратить или по крайней мере уменьшить массовый отток квалифицированной рабочей силы на Запад. Что касается исходного положения, то, например, отличия

Рис. 13. Ежемесячная заработная плата (брутто) в перерабатывающей промышленности (2007)



* Германия = 100; вновь созданная стоимость (брутто), на одного занятого.

Источник: Евростат

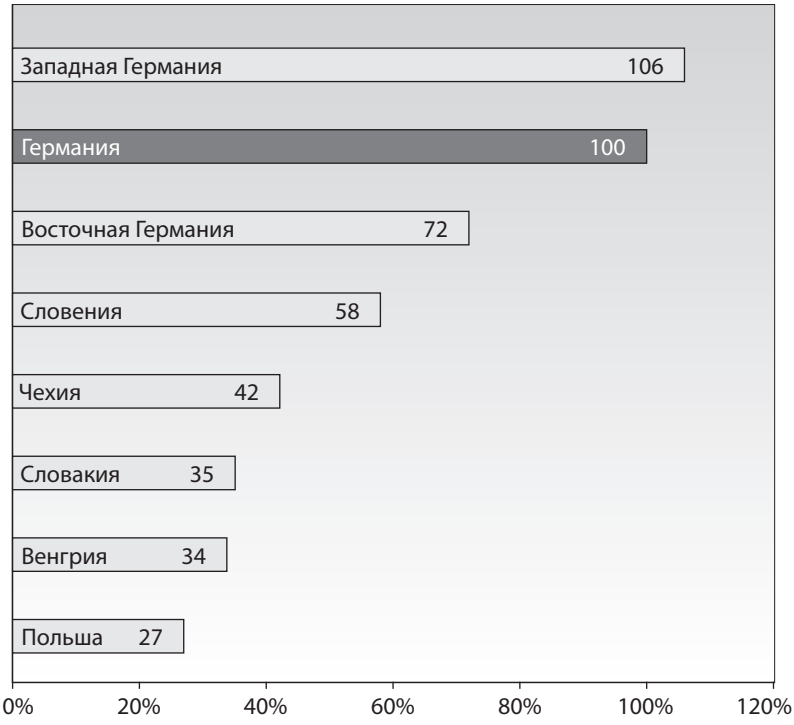
в этом отношении между Саксонией и Тюрингией примерно такие же, как между Богемией и Моравией, при этом уровень производительности и заработной платы в двух последних составляет менее одной трети немецкого уровня. Выбор их пути развития очень скоро в результате массовой миграции превратил бы проект «Немецкое единство» в проект «Расширение Запада». У Восточной Германии просто не было того времени, которое было в силу объективных причин отпущено Центральной и Восточной Европе, поскольку это время составляет десятилетия, а не годы.

Одним словом: возрождение Востока имело смысл, что,
203 в частности, также подтвердило развитие событий в Центральной и Восточной Европе в более поздний период времени. Альтернативы ему, скорее всего, не было. Насколько этот проект был оправданным, можно предположить, набравшись мужества для такого рискованного дела, как игра в цифры, даже на основании данных статистики. Попробуем вывести своего рода ежегодную сумму дохода от проекта «Возрождение Востока». Идея очень проста: сегодняшний показатель опережения Восточной Германии по объему валового внутреннего продукта (брутто) на одного занятого в сравнении с одним из пригодных для такого сравнения центрально-европейских регионов может быть интерпретирован как экономический доход от проекта «Возрождение Востока» — за один год и на одного занятого, поскольку такой показатель примерно отражает общие результаты воздействия форсированного возрождения Востока. В качестве региона для такого рода сравнения подходит, как всегда, наиболее экономически развитая и «похожая» соседняя страна. Это Чехия, страна
204 с сильной промышленностью, которая в период между двумя мировыми войнами по уровню жизненного стандарта находилась примерно на уровне Австрии[83]. Разница в сегодняшних уровнях восточногерманского и чешского дохода на душу населения — в пересчете на все население двух стран — даст нам затем своего рода текущую сумму ежегодного дохода проекта «Возрождение Востока», которую можно сопоставить с издержками проекта «Немецкое единство»[84].

Результат впечатляет: поскольку доход на душу населения в Чешской Республике сегодня составляет около 58%

восточногерманского уровня (см. рис. 14)[85], можно было бы в качестве первого возможного достижения в плюс проекту «Возрождение Востока» засчитать 42% созданной восточногерманской стоимости. В 2008 г. она равнялась 122 млрд евро, если мы исключим из этой суммы Берлин (и 158 млрд евро вместе с Берлином). То есть для Восточной Германии без Берлина это означает ежегодный доход в размере одной четверти всех накопленных до настоящего времени издержек по материальному возрождению Востока в 500 млрд евро и одну десятую общих издержек в 1200 млрд евро. С учетом этих цифр не может быть и речи о том, что в общеэкономическом

Рис. 14. Валовый внутренний продукт (брутто) на душу населения (2007)*



* Германия=100.

Источник: Евростат.

отношении инвестирование в проект «Возрождение Востока» было грубым просчетом. Этот вывод будет верен даже в том случае, если значительную часть — скажем, 20% — восточногерманского экономического опережения истолковывать как возврат к традиционному рейтингу регионов в период между двумя мировыми войнами. Поскольку даже тогда все еще остаются свыше 60 млрд евро ежегодного дохода, что также является весьма солидным показателем в сравнении с общими издержками проекта «Возрождение Востока»[86].

Примечательно, что немецкая общественность до настоящего времени даже не обсуждала такого рода расчеты, хотя они представляются вполне оправданными. По крайней мере казалось бы. Но, возможно, она тем не менее придерживается другого мнения. Поскольку едва ли кто-либо в Германии — будь то на Западе или на Востоке — хотел бы выслушивать напоминания о том, что достигнутое на Востоке необязательно оценивать только в сравнении с «богатым Западом». Что базой сравнения могут быть в первую очередь те страны Центральной Европы, которые в 1989—1990 гг. вместе с ГДР
205 стартовали в неясное будущее и, как сегодняшняя Чехия, имели сходные промышленные предпосылки. Критики проекта «Немецкое единство» хотя охотно и указывают на динамичное сокращение экономического отставания Центральной и Восточной Европы за последние годы, в то же время сознательно предпочитают не замечать, с какого уровня это происходит. Что же касается такой страны, как Чехия, то основной причиной ее более низкого уровня промышленного развития является как раз отсутствие мощной внешней поддержки программы восстановления. Именно поэтому имеет полный смысл оценивать достижения в ходе возрождения Востока, сравнивая их, пускай даже весьма грубо, с тем, что было достигнуто в постсоциалистической соседней стране.

206 Разумеется, сделанные таким образом расчеты еще ничего не говорят о том, было ли возрождение Востока в широком смысле экономически эффективным. Для этого нам пришлось бы дополнительно рассмотреть совершенно другие альтернативы, в первую очередь «расширение Запада», т.е. пассивную санацию Востока за счет быстрой миграции на Запад. Как уже указывалось в первой главе этой книги, этот

путь теоретически был возможен, а экономически, вероятно, даже наиболее дешевым решением[87]. Однако по ряду веских политических, моральных и исторических причин он был закрыт. Именно поэтому остался только проект «Возрождение Востока». И он, как подтверждают имеющиеся данные, может предъявить весьма достойные результаты.

Спустя два десятилетия после падения Берлинской стены и «железного занавеса» это простой, но важный вывод. Он ставит под большой вопрос критические заявления по поводу немецкого объединения, сделанные в свое время такими видными экономистами, как нобелевский лауреат Джордж Акерлоф и Ханс-Вернер Зинн[88]. Их рекомендации сводились к тому, чтобы сохранять заработную плату в Восточной Германии на низком уровне, следуя, таким образом, стратегии стран Центральной и Восточной Европы. Сегодня мы понимаем, что они были в корне ошибочными. Поскольку они не давали убедительного ответа на вопрос, как при соблюдении этого условия можно будет быстро и надежно ликвидировать внутригерманский разрыв в производительности. Спустя время стало очевидно: ни одной из соседних центрально-европейских стран до настоящего дня не удалось сделать даже приблизительно такой же рывок в производительности, как Восточной Германии. Даже Чешской Республике, экономически наиболее близкой родственнице. Очевидно, Акерлоф, Зинн и многие другие недооценили потребность во времени, которое в глобализованном мире товаров требуется для создания новой линейки продуктов, в том числе в Центральной и Восточной Европе. С точки зрения начала 1990-х годов их подход был понятен. Но сегодня мы знаем об этом гораздо больше.

В неявном виде это заблуждение Акерлофа и Зинна присутствует также в высказываниях представителей совершенно других интеллектуальных направлений. Речь идет о громком хоре голосов из лагеря критически настроенных деятелей культуры, которые и сегодня продолжают сравнивать проект «Немецкое единство» со своего рода упражнением в неоколониализме. В первых рядах здесь выступает лауреат Нобелевской премии по литературе Гюнтер Грасс. Еще совсем недавно он, опубликовав свой дневник «По пути из Германии в Германию», ясно показал, что рассматривает

207

проект «Немецкое единство» как полностью провалившийся эксперимент, причем прежде всего по причине отсутствующей свободы действий в экономике, которая не была предоставлена Востоку[89]. Такую точку зрения разделяют многие другие интеллектуалы, часто высказывая ее публично, нередко в полемической форме. Хотя она и не подкреплена никаким экономическим анализом, тем не менее к ней следует отнестись со всей серьезностью. Поскольку она очень легко может стать основой нового популярного исторического мифа, подобно легенде об ударе ножом в спину, получившей широкое распространение после Первой мировой войны, в ее новой интерпретации: проект «Немецкое единство» и только он один виноват во всем. Только он виноват в том, что упорно продолжает сохраняться экономическое отставание Востока от Запада.

Мы подошли к центральному вопросу нашего баланса. Сколько стоит проект «Немецкое единство»? Какие проблемы на самом деле возникли исключительно по его вине? Случайно ли, что процесс догоняющего развития, причем не только в Восточной Германии, но и в других странах Центральной и Восточной Европы, идет не так быстро, как многие того ожидали? Или, может быть, причина все-таки в отдаленных последствиях социалистического планового хозяйства, которые повсюду все еще проявляют себя и затрудняют процессы экономического выравнивания? А в новых условиях глобализации, обострившей международную конкурентную борьбу за места более выгодного приложения капитала, даже дополнительно усложняя их? Чтобы ответить на эти вопросы, нам придется начать немного издалека. При этом мы продолжим наши рассуждения, которые начали в первой главе этой книги.

208

5.2. Тотальный ущерб, нанесенный социализмом

На протяжении четырех десятилетий, с 1949 по 1989 г., в Восточной Германии, как и в других странах Центральной и Восточной Европы, господствовало социалистическое плановое хозяйство. Его стержневой идеей был отказа от свободного

ценообразования по законам рыночной экономики, причем как внутри государства, так и в его внешнеэкономических отношениях. Сегодня практически нет никого, кто защищал бы эту идею. Это не может не радовать, поскольку плановое хозяйство, вне всякого сомнения, является одним из наиболее одиозных тупиковых путей развития, известных в экономической истории. И все было бы хорошо, если бы не одно неприятное обстоятельство: поскольку никто больше не пытается с аргументами на руках оправдывать существовавшую тогда систему, исчезает любое представление о том, какую же вообще цель имелось в виду достичь, опираясь на плановое хозяйство. А тем самым также любое понимание тех результатов, которые, возможно, были действительно достигнуты в деле восстановления, но в первую очередь разрушения экономики. Во всяком случае, эта цель носила очень амбициозный характер. Социалистическое плановое хозяйство в теории было задумано как хорошо сформулированный рациональный антипроект по отношению к якобы хаотичной капиталистической рыночной экономике. Отметим: не как мастерская по ремонту капитализма, как его себе представляли социал-демократический ревизионизм или даже христианская демократия и либерализм 20 столетия, т.е. в виде социального государства, дополняющего рынок, а как его действительная тотальная альтернатива.

Что же конкретно эта альтернатива подразумевала? В чем заключалась цель плановой экономики как части социалистической идеологии? Очень упрощенно на этот вопрос можно ответить следующим образом: техника без предпринимательства. Направление и скорость экономического прогресса в обществе должны были определять не предприниматели под воздействием рынка, а только политически управляемые техники. Соответствующим образом все ориентиры в обществе указывали в одном направлении — на содействие технической компетентности и подавление предпринимательских способностей. Во всех сферах — от образования до внутрипроизводственной жизни — господствовала техника при полном отсутствии предпринимательского духа. Все это имело огромные последствия, которые сказываются до сих пор, спустя многие годы после кончины планового хозяйства.

209

Совсем не трудно представить себе далеко идущие радикальные последствия безграничного господства техники без предпринимательства. Тот, кто хотя бы поверхностно занимается изучением причин нашего благосостояния, начиная с эпохи индустриализации в XIX в., очень быстро придет к одному простому выводу: именно плодотворное взаимодействие предпринимательской инициативы и технического прогресса было тем фактором, который постоянно двигал нашу экономику вперед. Утрируя, можно даже сказать: благосостояние общества основывается не на чем ином, кроме как на технике, используемой в соответствии с принципами предпринимательства, и на предпринимательстве, вооруженном техникой. Без предпринимательства техника лишена цели, без техники предпринимательство убого.

Возьмем в качестве примера такую классическую для Германии электротехническую отрасль промышленности. Какая общественная польза была бы от всех чудесных открытий XIX в., связанных с воздействием электрического тока, без компетентного, технически образованного слоя предпринимателей, которые сумели превратить эти открытия в реализуемые на рынке инновации и заработать на этом деньги? Или вспомним об автомобилестроении. Что дало бы изобретение двигателя внутреннего сгорания, если бы спустя время на его основе не было бы изготовлено легкоуправляемое транспортное средство, причем за счет ориентации предпринимателей на потенциальные пожелания потребителей?

Также очевидно и обратное. Только технические знания открывают предпринимательству новые перспективы. Экономическая история и здесь предоставляет нам прекрасный иллюстративный материал. Так, без новых технических открытий предприниматель не располагает ничем, чтобы он мог использовать на рынке в виде инноваций. В обществе, пребывающем в стагнации, на низком техническом уровне, предпринимательская инициатива вынужденным образом ограничена куплей-продажей простейших товаров и услуг. Рынок, разумеется, полезен, но он один не является достаточным условием, чтобы обрести материальное благополучие, во всяком случае, если речь идет о большой массе людей. Он должен быть дополнен техническим знанием. Правиль-

210

ность этого вывода подтверждают многие развивающиеся страны: там почти всегда мы обнаруживаем высокую степень предпринимательской динамики, но там также одновременно отсутствуют важные технические знания, необходимые для производства по-настоящему качественных товаров. Достаточно хотя бы только раз пройтись по традиционному восточному базару, чтобы в этом убедиться.

Все сказанное сегодня воспринимается как нечто само собой разумеющееся, как нечто почти банально-тривиальное. Тем важнее уяснить, что отрыв техники от предпринимательства произошел не сам по себе, не в силу особенностей социалистического мышления, полностью изолированного от духа времени. Причина была совершенно иной. Он явился следствием мощного идейного течения, которое втянуло в себя экономику, науку, общество и политику и стало оказывать на них всевозрастающее влияние — вплоть до второй половины 20 столетия.

С чем это течение было связано? В индустриальном обществе в последние десятилетия XIX в. начался процесс глубоких изменений, в результате которых происходило усиление роли техники и одновременно ограничение свободы принятия предпринимательских решений, поскольку именно благодаря технике стало возможным возникновение огромных промышленных комплексов в быстро растущих урбанизированных центрах Европы. Новые параметры производственных единиц стали предметом всеобщего внимания, как и идея управляемости этими очень большими производственными единицами из единого центра, которая стала теоретической основой социалистического планового хозяйства. Особенно в Германии, духовной колыбели социализма, гигантские сталелитейные заводы, угледобывающие шахты, а также химические концерны и электротехнические предприятия наглядно демонстрировали всему миру, какое значение имеет для 211
экономического успеха жесткая иерархическая организация, успеха, который достигается за счет использования многих технических преимуществ крупномасштабного производства («economies of scale»).

Экономическая наука также оказалась под влиянием концепций, ориентирующихся на возрастающую роль техники.

Хотя и не вся. Так, Йозеф Шумпетер в 1911 г. опубликовал свою ставшую позднее знаменитой «Теорию экономического развития»[90], в которой он изобразил действия предпринимателя-новатора в процессе структурных преобразований как созидательное разрушение, высоко оценив его роль в рамках рыночного хозяйства. Однако работа Шумпетера не сумела серьезно повлиять на общий интеллектуальный климат. Впоследствии он сам в книге «Капитализм, социализм и демократия», вышедшей в свет в 1942 г., спрогнозировал гибель рыночной экономики именно в результате ее монополизации, которую он объяснял обусловленной развитием техники тенденцией к постоянному увеличению размеров производственных единиц[91].

В действительности предпринимательство долгое время практически не играло никакой роли в «мейнстриме» экономической науки 20 столетия, причем по причине почти парадоксального характера. Экономический рост рассматривали как своего рода самодостаточный процесс, обусловленный техническим прогрессом, развитие, скорость и результаты которого не требуют внимания со стороны. И это было вполне понятно, поскольку именно в послевоенное время быстрый рост производительности на рыночном Западе выдвинул на первый план другие вопросы: о сохранении устойчивости конъюнктуры, о распределении доходов, наконец, о борьбе против инфляции. О динамике роста производительности речь не шла, поскольку в этой сфере, как считалось, никаких узких мест не было. Зачем задумываться об инновациях на рынке и об их появлении в результате предпринимательской инициативы, если они якобы возникают сами по себе как своего рода естественный побочный продукт экономики.

212 Особенно отчетливо эту ситуацию можно было наблюдать в той области экономической теории, которая, собственно говоря, по определению должна была заниматься этими вопросами. Речь идет о теории экономического роста, под которую в 1950-е годы был подведен совершенно новый аналитический фундамент в виде первопроходческих работ Роберта Солоу, ставшего позже лауреатом Нобелевской премии[92]. Новые проблемные вопросы теории имели, однако, отношение скорее не к предпринимательской деятельности,

а к разработке строгой модели аккумулирования производственных факторов, имеющих значение для производительности национальной экономики, таких, как труд, основной капитал, а позднее также сырье и так называемый человеческий капитал. При этом технические знания, в том числе уже реализованные в продукции, пользующейся спросом на рынке, рассматриваются как изначально данные элементы, которые имеют определенную тенденцию к росту. Их постоянное улучшение уже заложено в модели, однако она не содержит их объяснение. Поэтому эти элементы как бы находятся за рамками модели и тем самым также вне той области, результаты исследований которой наука рекомендует особенно учитывать в экономической политике.

Таким был интеллектуальный климат в сфере экономических наук. То есть даже там, где у рыночной экономики были традиционно самые сильные сторонники, в период активного становления индустриального общества роль предпринимателя рассматривалась как далеко не главная. Интерес к предпринимательству в научных кругах вновь пробудился значительно позже, в последнюю четверть 20 столетия, т.е. незадолго до краха социалистической плановой экономики[93]. Поэтому не стоит удивляться, что и в других областях интеллектуальной жизни плановое хозяйство как важный элемент социализма оказалось вне рамок серьезного аналитического дискурса. Тот, кто по своим убеждениям был социалистом или тем более коммунистом, а к ним в период между 1920—1970 гг. на Западе и на Востоке принадлежало множество интеллектуалов, в идее планового хозяйства, очевидно, не видел для себя никакой проблемы. Тем более учитывая трагический опыт разрушительного мирового экономического кризиса 1930—1932 гг., порожденного капитализмом и вызвавшего гигантскую волну банкротств и массовую безработицу. 213

На практике разделение техники и предпринимательства имело место, однако, только на Востоке, точнее сказать, в «восточном блоке», т.е. в Восточной Германии и других странах Центральной и Восточной Европы. Они стали огромным полевым полигоном для испытания модели экономики, в которой техника существует в отрыве от предпринимательства. Здесь были проведено широкомасштабное огосу-

дарствление производства и введены принципы плановой экономики как внутри отдельных стран, так и в их внешнеэкономической деятельности. Другими словами, было обеспечено единство политики и экономики, управляемого из одного центра. Внутри восточного блока возникло разделение труда в рамках «Совета экономической взаимопомощи» (СЭВ), которое имело мало общего с рациональными экономическими основами разделения труда согласно критериям мирового рынка. Вся эта система сама по себе была достаточно логичной: большой социалистический восточный блок с 300—400 млн жителей, в котором не должно было быть предпринимательства, а только техника, управляемая в политических интересах, который мог позволить себе не обращать внимания на внешние сигналы об ограниченности мировых ресурсов. Стартовые условия казались благоприятными, тем более учитывая высокий уровень технического образования населения стран-участниц блока. Особенно хорошо обстояли дела на его западной границе — в ГДР и Чехословакии с их сильными традициями промышленного производства.

Тем не менее недостатки восточноевропейской системы проявились уже с самого начала ее существования. О них все больше узнавали на Западе. Прежде всего речь шла, естественно, о тех пороках, которые вызывали наибольшее возмущение широкой общественности Запада. Об ограничении личной свободы — свободы выбора профессии, места работы и жительства, но также и о почти гротесковой неэффективности. Последнюю можно было наблюдать повсеместно, поскольку государственная бюрократия — будь то из-за недостатка политической воли или просто вследствие некомпетентности — была не в состоянии реагировать на
214 изменчивый характер дефицита ресурсов с помощью соответствующих ценовых механизмов и на основе увеличения (уменьшения) количества производимой продукции. В то же время без ответа оставался вопрос о том, какое влияние на длительную перспективу будет оказывать господство техники без частного предпринимательства в условиях полной самоизоляции от мирового рынка. То, что возник параллельный изолированный мир продуктов, который все более удалялся от мирового рынка и тем самым исподволь терял свою

действительную стоимость, почти не воспринималось как реальная проблема[94].

Но именно с этой проблемой и связаны упомянутые выше отдаленные последствия социалистического планового хозяйства. Самоизолирование от рынка на протяжении свыше четырех десятилетий означало не только отключение абстрактного механизма управления ресурсами, но также лишение общества важного источника непрерывно возникающих новых знаний, приобрести которые нельзя ни в каком другом месте. Отказавшись от контактов с мировым рынком, восточный блок утратил совершенно незаменимую обратную связь с требовательными потребителями и серьезными конкурентами, которая только и дает толчок к поиску путей улучшения качества производимой продукции в интересах увеличения прибыли. Необходимые знания оказались просто не востребованными. Или, если сформулировать этот вывод более точно: вообще не производилось ничего нового, поскольку не было частных предпринимателей, готовых улучшить теряющий привлекательность продукт на основе его технического усовершенствования.

В случае со сложными промышленными товарами такого рода самоизолирование спустя немного лет, а тем более через десятилетия приводит к фатальным результатам. Даже самому лучшему предпринимателю, обладающему выдающимися инженерными знаниями, как правило, не дано отыскать пути, чтобы вернуть на мировой рынок однажды «устаревший» продукт. Разве только с огромным постоянным дисконтом, который как бы подразумевает, что речь идет о «дешевой марке», для которой тогда также можно найти рынок сбыта, разумеется, главным образом на территории собственной страны. В рыночных условиях предприниматель использует свои способности таким образом, что он или создает совершенно новый продукт, или постепенно за счет технических и иных усовершенствований повышает рыночную стоимость товара «дешевой марки». Если товарная марка сама по себе (необязательно конкретный товар, который за ней стоит) имеет высокую остаточную стоимость, то тогда существует еще одна возможность для ее дальнейшего продвижения на рынке. Тогда можно сохранить существующую товарную

марку, осовременив ее внешний имидж, но в то же время провести полное техническое обновление самого товара с помощью заимствуемых извне инноваций, которое было бы невозможно в условиях плановой экономики, т.е. сохранение стоимости товарной марки за счет импорта техники.

Именно такой после 1990 г. была оправдавшая себя стратегия в центрально- и восточноевропейской автомобильной промышленности. В частности, в Чешской Республике речь шла о сохранении торговой марки *Škoda* при участии немецкого автопроизводителя *Volkswagen*, а в Румынии — марки *Dacia* во взаимодействии сначала с компанией *Peugeot*, а затем с *Renault*. В обоих случаях стоимость торговой марки в странах восточного блока была достаточно высока, чтобы, импортируя соответствующие технологии с Запада, вывести на мировой рынок совершенно новый продукт под старым хорошо знакомым названием. Эти решения касались, что типично, нижнего ценового сегмента рынка более простых автомашин, но оно в коммерческом отношении было весьма успешным. Они были частью стратегии дифференциации товарной линейки, которую сознательно проводили такие международные концерны, как *Volkswagen* и *Renault*, чтобы на растущем общеевропейском автомобильном рынке создать для себя «дешевый ценовой сегмент», не нанося ущерба своим основным брендам. В то же время эти примеры также показывают, почему в целой в сфере промышленного производства такого рода решения являются скорее исключением из общего правила. Здесь речь идет о тех случаях, когда товарная марка ассоциируется в широких кругах потребителей с совершенно определенным продуктом — точно так же, как это имеет место в восточногерманской пищевой промышленности в отношении нескольких пивоваренных заводов, о которых мы писали во второй главе в связи с приватизацией под эгидой Попечительского приватизационного совета.

Если же говорить об экономическом развитии Восточной Германии и Центральной и Восточной Европы в целом, то это скорее единичные случаи. Чаще речь идет о классических прямых инвестициях западных компаний, которые целенаправленно локализуют производство своих давно созданных экспортных товарных брендов на Востоке, что-

бы использовать более низкие затраты на оплату труда и близость важных рынков сбыта. То есть, как правило, это 216
опять-таки не что иное, как создание удаленных сборочных производств, или, другими словами, импорт практически всех технологических знаний через готовое производственное оборудование. Преимущество такого подхода очевидно, поскольку он обеспечивает немедленное превращение самых современных знаний в высокую производительность, по крайней мере значительно превышающую ее местный средний уровень, а в самом лучшем случае также создание в местах производства сети предприятий-поставщиков и клиентской базы. Однако прямые инвестиции ограничены, что хорошо видно особенно на примере Восточной Германии. Они могут дать значительный рост производительности, но не могут вывести ее на западногерманский уровень, поскольку сначала возникают «удаленные сборочные производства», а не новые промышленные центры с собственной инновационной динамикой и с наивысшей производительностью. Возможно, что в Центральной и Восточной Европе возможности прямого инвестирования и того меньше: до настоящего времени не было случая, чтобы западные компании переводили свои подразделения, реально выполняющие центральные управленческие или научно-исследовательские функции, в восточноевропейские страны. Эта ситуация не изменится и в будущем. То, что не работает в рамках единого немецкого культурного пространства (Запад и Восток), едва ли будет работать за его пределами.

Одним словом: и Восточная Германия, и Центральная и Восточная Европа давно вступили на относительно легкий путь восстановления технологического уровня своей экономики, позволяющего участвовать в конкурентной борьбе на мировых рынках. И, видимо, больших результатов, чем те, которые уже достигнуты, на этом пути не будет. О том, насколько быстрый импорт знаний реально помог сократить их отставание по производительности, можно судить по степени все еще остающегося разрыва в ее уровнях. Во всяком случае, в отношении к Восточной Германии это очевидно. Но, как представляется, это также очевидно и в отношении Центральной и Восточной Европы: практические все

постсоциалистические страны — члены ЕС, особенно Чехия, Польша, Венгрия, Словакия и Словения, с начала 1990-х годов в своей экономической политике целенаправленно ориентировались на привлечение прямых инвестиций. При этом достаточно успешно, тем более что за последние годы
217 серьезный рост производства и торговли в мировой экономике заметно улучшил климат для открытия новых или расширения старых производств в быстро развивающихся странах с догоняющей экономикой.

Сохранится ли такая ситуация, сказать трудно. Настоящий финансовый и конъюнктурный кризис в кратко- и среднесрочной перспективе препятствует этому положительному тренду. Но и в долгосрочной перспективе едва ли можно ожидать, что такая уже достаточно благоприятная тенденция усилится еще больше. Крупные прямые инвестиции в Восточную Германию и в другие страны Центральной и Восточной Европы, как и прежде, важны. Однако в будущем они не будут на длительную перспективу являться главным источником экономического прогресса, на который может рассчитывать постсоциалистический Восток, чтобы вновь обрести технологическую способность на равных конкурировать на рынке с Западом, которую он утратил за четыре десятилетия господства социалистического планового хозяйства. Таковым — нормальным — источником должно стать нечто иное. В большинстве отраслей промышленности этих стран их развитие должна определять собственная технически компетентная предпринимательская деятельность, ориентированная на мировой рынок.

Видимо, именно здесь находится самое узкое место, что в конечном счете также является отдаленным последствием социалистического планового хозяйства. На Востоке Германии этот вывод особенно очевиден. С конца 1940-х годов и по настоящее время население Восточной Германии за счет миграции уменьшилось примерно на 5 млн человек — 3 млн человек покинули страну до строительства Берлинской стены, один миллион в смутное время с 1989 до 1991 г. и еще один миллион в последующее время. Вне всякого сомнения, среди уехавших было немало талантливых и технически одаренных предпринимателей, в первую очередь среди

тех, кто составил первую волну эмиграции до сооружения стены. Было бы наивно полагать, что этот фактор не имел никаких последствий для инновационного потенциала региона. Особенно если учесть, что среди более старого поколения эмигрантов 1950-х годов были люди, которые могли бы передать присущие им предпринимательские способности своим детям. То же самое можно сказать и о других странах Центральной и Восточной Европы, хотя там это явление не было массовым и по этой причине не носило столь драматического характера.

217
220

Таким образом, пока остается только возможность опереться на технический и предпринимательский инновационный потенциал (уменьшившегося) населения и нового подрастающего поколения. Что касается технических навыков квалифицированных рабочих и инженеров, то здесь Восточная Германия, очевидно, все еще остается одним из ведущих регионов мира — несмотря на значительную миграцию, которая имела место на различных этапах ее истории. То же самое также относится к Чехии и, в разной степени, к другим странам Центральной и Восточной Европы. Именно поэтому эти страны в принципе являются интересными региональными площадками для прямых инвестиций в те промышленные отрасли, в которых специальные знания и традиции, а также связанное с ними положительное отношение населения к этим отраслям играют особую роль. Речь идет о широком наборе отраслей — от машиностроения, автомобилестроения, электротехники и точной механики до химической промышленности. Наличие вышеупомянутых факторов помогает понять, почему в Восточной Германии в ее среднегерманских регионах в целом удалось возродить традиционные производства[95].

Если говорить об инновационном потенциале, то здесь ситуация выглядит совершенно иначе, поскольку речь идет о способности на основе технического изменения продуктов и производственных процессов создать продукт, который будет конкурентным на мировом рынке. Такая способность станет в наибольшей мере востребована, а на ее укрепление будет обращено особое внимание, очевидно, там, где реально принимаются предпринимательские решения относительно

218

Леверкены

Супружеская пара показывает, как надо делать дела

Хафельберг. Живописный городок, расположенный в сказочно красивой местности на берегу реки Хафель недалеко от ее впадения в Эльбу. Отправляясь туда, в этот слабо населенный уголок на северо-востоке Саксонии-Анхальт, ожидаешь увидеть камышовые заросли и бобровые хатки, аистов и серых цапель. Но уж никак не свидетельства бурной инновационной деятельности, столь востребованной сегодня на Востоке.

И напрасно. В удивительно красивом месте с видом на Хафель и на возвышающийся вдали собор находится небольшая судостроительная верфь. Ею владеет семейная пара Леверкен. Он, Андреас, выучившийся на столяра мастер из Тюрингии. Она, Рената, дочка пастора из Хафельберга. Их история заслуживает того, чтобы быть записанной в настольную книгу для восточногерманских предпринимателей, которая, к сожалению, пока еще не существует.

Еще в ГДР 1980-х годов Леверкены открыли столярную мастерскую, где из дерева изготавливали терапевтические игрушки. Дела шли неплохо, даже были закуплены дополнительные станки, но после объединения рынок полностью рухнул. Леверкены переориентировались на производство мебели, которое успешно работает до настоящего времени, специализируясь на высококачественной офисной мебели и на изделиях из искусственного камня для дома (например, для кухни, ванны, а также дизайн-керамика). Леверкенам этого показалось мало, и в 1998 г. они прикупили старую верфь Хафельберга, которая после 1990 г. в результате деятельности сначала одного голландца, а затем предпринимателя из Гамбурга обанкротилась. То есть, казалось бы, что Леверкены просто стали собственниками никому не нужного конкурсного имущества. Но не так-то было. Высокий профессионализм и предпринимательская сметка помогли сделать из него настоящую конфетку. Конечно, не сразу. Сначала столяр взялся за то, что умел лучшего всего, — за внутренний интерьер судов. Затем появились заказы на ремонт и исправление дефектов. Заказов становилось все больше. И наконец, появились заказы на постройку целых «плавающих единиц».

Трудно поверить, но это так: в XXI столетии старые традиции судостроения Хафельберга возрождаются. На сегодняшний день в активе Леверкенов 100 «плавающих единиц» — от плотов, колес-

ных пароходиков и баркасов до яхт, которые рекламируют в специальных журналах. Заказы приходят отовсюду — специальная верфь уже давно имеет хорошую репутацию как внутри Германии, так и за ее пределами. Трудности есть в подборе специалистов для очень специализированного производства. Поэтому на территории верфи организованы собственные курсы профессиональной подготовки. И если во время конъюнктурного кризиса заказов станет меньше, тем более интенсивными будут обучение и учеба.

«Группа Кибитцберг», таково претенциозное название всего предприятия, без которого Хафельберг уже невозможно себе представить. Семьдесят человек персонала компании и семь учеников, обучающихся на курсах профессиональной подготовки, делают компанию важным работодателем. Скоро в ее состав войдет еще и один из местных отелей. Однако центром и душой всего дела продолжают оставаться три гектара, на которых расположена верфь. На ней на фоне живописной реки уже не раз проходили даже оперные выступления.

История семьи Леверкен показывает: дело сдвинулось с места. И на Востоке возникают семейные предприятия. Уже и сын Флориан, которому за двадцать, давно входит в профессиональную команду родителей, присоединившись к ней после курсов менеджмента в Роттердаме и завершения учебы на столяра. Очевидно, что даже в сельских районах Востока в промышленности формируется мелкое и среднее предпринимательство с теми знаниями техники и рынка, без которых в условиях глобализации невозможно обойтись.

Наша история говорит еще об одном: насколько дальше мы могли бы уйти в своем развитии, если бы ГДР не придерживалась абсурдной концепции необходимости подавления частного предпринимательства. У таких людей, как Леверкены, всегда были идеи и мужество, не только после 1990 г. Остается надеяться, что в будущем многочисленные бюрократические препятствия не помешают этому среднему сословию идти своим путем и в рыночной экономике. Во всяком случае, это главная забота супружеской пары Леверкен, а также многих других представителей малого и среднего бизнеса.

дальнейшего совершенствования ассортимента выпускаемой продукции. Часто, но не всегда она бывает сконцентрирована в отдельно созданных научно-исследовательских подразделениях компаний. В любом случае она может возникнуть только тогда, когда на протяжении длительного времени осуществляется постоянный мониторинг в высшей степени
220 разнообразного опыта реализации специализированных
221 продуктов на мировых рынках. При этом такой мониторинг должен быть совместным для коммерческого и технического руководства предприятия. Радикальные перемены, которые ведут к нарушению преемственности в развитии технического знания в интересах рынка, как правило, чрезвычайно вредны для инновационного потенциала.

Действительно, многое свидетельствует в пользу того, что на длительное время наиболее активными инновационными промышленными регионами останутся те из них, которые на протяжении десятилетий, если не с начала индустриализации, последовательно развивали свой инновационный потенциал. В Германии таким классическим примером является Баден-Вюртемберг. Это земля, которая в XIX в. отнюдь не входила в число наиболее быстро растущих регионов Европы. В то время к ним однозначно относились те, на территории которых находились богатые угольные месторождения, что создавало благоприятные предпосылки для создания сталелитейной промышленности, т.е. прежде всего это были Рурская область, а также Валлония, Лотарингия, Саар и Силезия. В то же время Вюртемберг относился к тем регионам Германии, из которых длительное время шла особенно сильная миграция населения в Соединенные Штаты Америки, поскольку в самой земле отсутствовали необходимые рабочие места. Тем не менее в то же время здесь возникла достаточно развитая перерабатывающая промышленность, представленная такими отраслями, как точная механика и машиностроение, которые спустя время вместе с автомобилестроением стали основой высокоинновационной промышленности с большими перспективами роста. С того времени и по сегодняшний день в Баден-Вюртемберге продолжается последовательное развитие средней промышленности, тесно связанной с мировым рынком. По этой причине на протяже-

нии десятилетий эта земля занимает лидирующие позиции в Германии практически во всех статистических материалах, касающихся эффективности промышленного производства.

Напротив, Северный Рейн-Вестфалия, и прежде всего Рурская область, в XIX и XX в. самый динамичный промышленный регион Европы, сегодня, согласно большинству статистических выкладок, демонстрируют скорее средние показатели по Западной Германии. Несмотря на то что Рурская 222
область в целом сумела преодолеть последствия тяжелейшего кризиса сталелитейной промышленности в 1970—1980-е годы, регион так и не смог вновь стать тем центром роста и инноваций, каким он когда-то был. Его отдельные районы (например, город Дортмунд) в этом отношении выглядят совсем неплохо, однако в целом Рурская область однозначно отстает в конкурентной борьбе от южно-немецких промышленных районов. Очевидно, промышленные кризисы имеют долгосрочные последствия, которые отражаются не только в статистике безработицы. В случае с Рурской областью речь шла не только о закрытии многих традиционных рынков для товаров целого ряда отраслей, завязанных на производство угля и стали, но и о разрушении инновационного потенциала, который создавался в течение многих десятилетий для производства широкого ассортимента продуктов. В условиях энергетического кризиса многое пришлось начинать практически с чистого листа, что и было сделано, однако теперь уже в тени бурного промышленного развития Юга Германии. С того времени земле Северный Рейн-Вестфалия так и не удалось приблизиться к Баден-Вюртембергу. Центр инноваций с того времени однозначно переместился на Юг.

Если в Рурской области причиной ее нынешнего положения стали кризисы в угледобывающей и сталелитейной промышленности, то в Восточной Германии (включая Берлин) таковой явились раздел Германии, социалистическое плановое хозяйство и как следствие деиндустриализация в ходе процесса немецкого объединения. Причем здесь разрушительная сила этих факторов была значительно мощнее. От собственного ассортимента производимых продуктов практически ничего не осталось. Тем самым был разрушен инновационный потенциал инженерного искусства, свя-

занного с его производством. Этот потенциал изначально сформировался на основе сильно диверсифицированной промышленной структуры Средней Германии, возникшей еще в довоенное время. Она продолжала развиваться и в ГДР, но уже под протекционистским присмотром плановой экономики. Ее исчезновение или полное преобразование привело к тому, что многие инженеры и квалифицированные рабочие практически лишились предмета и цели своего труда.
223 Во времена социализма они работали в сфере промышленных исследований и разработок, но после воссоединения больше не были востребованы, поскольку вместе с прямыми инвестициями в предприятия их отраслей пришли новые инженерно-технические разработки, которые создавались на Западе страны. В результате они или находили себе применение в производстве непосредственно на предприятиях, или становились безработными. Тем самым инновационный потенциал промышленных предприятий Востока был сведен до минимума. По сути, теперь он был сконцентрирован на нескольких производственных площадках вблизи технических университетов, на которых робко формировались новые центры знаний.

Похожую картину можно было наблюдать и других странах Центральной и Восточной Европы, таких, как Чехия, которая, как и Восточная Германия, в промышленности имеет сильные традиции. В этих странах коренной перелом в промышленном производстве в начале 1990-х годов хотя и не вызвал столь массовую безработицу, как в Восточной Германии, тем не менее повлек за собой чувствительное снижение заработной платы в промышленности. Так что многие инженеры и квалифицированные рабочие ушли из перерабатывающей промышленности и нашли новые рабочие места в сфере новых услуг. Сходным образом складывалась профессиональная судьба выпускников технических кафедр университетов; многим из них пришлось искать работу вне сферы научных исследований. В данном случае не резкий спад производства, разом разрушивший инновационный потенциал, а скорее медленный процесс обесценивания научно-исследовательской деятельности обусловил соответствующее ухудшение условий оплаты труда.

Одним словом: баланс собственного инновационного потенциала в Восточной Германии и в Центральной и Восточной Европе пока остается неудовлетворительным. Это, вероятно, тот наибольший долговременный глобальный ущерб, который нанесла плановая экономика. Поскольку именно плановая экономика разрушила тандем коммерческого и технического в промышленном производстве и тем самым за четыре десятилетия катастрофические обеднила — по рыночным оценкам — ассортимент производимой продукции Востока страны. Нет никаких сомнений в том, что без раздела Германии среднегерманский промышленный треугольник Дрезден — Эрфурт — Магдебург с центром вокруг городов Галле и Лейпциг в рыночных условиях принял бы на равных условиях участие в промышленной конкуренции регионов. Если немного пофантазировать, то можно даже представить, что диверсифицированная промышленная структура Средней Германии обеспечила бы ему устойчивое место где-то посередине в рейтинге регионов — вероятно, после земли Баден-Вюртемберг, но перед землей Северный Рейн — Вестфалия. 224

Ущерб, нанесенный социализмом, таким образом, очень велик, что становится еще более очевидно на фоне глобализации, т.е. в условиях обострившейся борьбы промышленных территорий за движимый капитал. Предприниматели гораздо больше, чем в прошлом, учитывают возможность регионального разделения производственных процессов и цепочек создания новой стоимости, руководствуясь строго экономическими соображениями. Как и любой другой вид конкурентной борьбы, конкуренция за движимый капитал имеет для каждого участвующего в ней региона две стороны — положительную и отрицательную, поскольку в этой борьбе между промышленными территориями в качестве приза можно выиграть новые предприятия, но также можно проиграть уже существующие. Просто все зависит от того, каковы местные условия в межрегиональном сравнении. Национальная политика в этом вопросе отнюдь не бессильна, как иногда заявляют критики глобализации. Она лишь оказывается втянутой в конкуренцию, которую можно сравнить с положением хозяина ресторана, который вынужден всту-

пить в жесткую конкурентную борьбу с коллегами. В ней он, разумеется, может потерять часть своих клиентов, но также может приобрести новых.

Из этого сравнения уже понятно, что в принципе глобализация вполне может создать дополнительные шансы для новичков в конкуренции, т.е. именно для Восточной Германии и для других стран Центральной и Восточной Европы после заката социалистической плановой экономики. Поскольку регион с пока еще слабой промышленной базой может попытаться стать привлекательным как территориальная площадка для размещения новых производств и тем самым укрепить собственный экономический потенциал.
225 И наоборот, уже сильный регион должен в этой борьбе придерживаться скорее оборонительной политики, не допуская, чтобы его компании перенесли слишком много производств в новые (более благоприятные по издержкам) регионы-конкуренты. Вновь доходчивой представляется аналогия с владельцем ресторана: только тот действительно может потерять постоянных клиентов, у которого они уже есть.

Таковы общие соображения в контексте затронутой нами проблемы. Действительно, трудно усомниться в том, что интеграция Восточной Германии и Центральной и Восточной Европы в систему мирового разделения труда после 1990 г. была бы существенно сложнее в мире, в котором национальные границы сдерживают подвижность капитала. Прямые международные инвестиции играли и продолжают играть важную роль — как на Востоке Германии, так и на Востоке Европы. Однако достаточно быстро выяснилось, все постсоциалистическое пространство Европы было отнюдь не единственным новым участником в мировой экономике. Другие регионы с несравнимо большим населением и существенно более низкими издержками по оплате труда, в первую очередь Китай и Индия, примерно в то же время приступили к либерализации своих экономик, составив серьезную конкуренцию за инвестиции. Поэтому баланс прямых инвестиций на Востоке страны, если сопоставить фактические цифры с ожиданиями, выглядит достаточно скромно, особенно на фоне инвестиционного бума в Китае, начавшегося в 1990-е годы.

Вместе с тем, имея в виду Восточную Германию, следует указать на еще один более значимый вывод. О нем мы уже вскользь по разным поводам упоминали в этой книге, особенно когда говорили о сильной привязке услуг к традиционным для них производственным территориям и об «удаленных сборочных цехах» в промышленности. Особенно восточногерманский опыт обращения с таким феноменом, как подвижность капитала, показывает, насколько сложно идет процесс перемещения центров создания новых знаний — даже при активной государственной поддержке и при минимальных культурных барьерах. В этом отношении глобализация с ее постоянно сокращающимися транспортными и коммуникационными издержками мало что изменила в лучшую сторону. Напротив, вследствие существенного усиления значения рыночных знаний как фактора производства, 226
вероятно, следует даже исходить из того, что старые центры, создающие такое знание, окажутся в еще большем выигрыше или, во всяком случае, будут не в проигрыше.

«Плоский мир». Под таким провокационным названием несколько лет назад вышла в свет книга Томаса Фридмана, посвященная последствиям глобализации[96]. Фридман хотел тем самым совершенно конкретно выразить мысль о том, что различия в условиях на промышленных территориях между экономическими центрами и самой отдаленной и отсталой периферией значительно уравнялись — благодаря снижению транспортных и коммуникационных издержек, а также издержек контроля. Опыт Восточной Германии не вполне подтвердил его тезис. Напротив, скорее он стал иллюстрацией к так называемой «новой экономической географии», за которую американский экономист Пол Кругман в 2008 г. получил Нобелевскую премию по экономике[97].

Теория Кругмана и ее новейшие интерпретации[98] предлагают модели для объяснения того, почему однажды возникшие и утвердившиеся на одном месте пространственные промышленные структуры продолжают укрепляться, серьезно затрудняя рыночным новичкам за короткое время достичь наивысших показателей производительности. Причина заключается в том, что для создания идей новых продуктов требуется концентрация — на основе разделения

труда — высокоспециализированных носителей знаний, поставщиков и потребителей, которые, как правило, находятся в сложившихся урбанизированных центрах. Как следствие возникают мощные центростремительные тенденции. Вследствие региональной концентрации рынков труда для специалистов и товарных рынков для инновационных продуктов достаточно сложно побудить предприятия перенести свои главные наукоемкие производственные подразделения из центра на периферию. Даже мощная государственная поддержка инвестиций, как это имеет место в Восточной Германии, в этих случаях оказывается неэффективной. Утрируя, можно сформулировать эту мысль следующим образом: она, эта поддержка, обеспечивает хорошо развитую сеть удаленных сборочных цехов, она содействует трансферу знаний,
227 но отнюдь не перенос самих фабрик знаний. Помощь от глобализации, таким образом, носит ограниченный характер, когда дело идет об усилении инновационного потенциала региона. Его ослабление в то же время — это симптом того, что данная промышленная территория в конкуренции промышленных территорий утратила часть своей прежней привлекательности.

Возможно, что здесь мы имеем дело с одной из наиболее трагических особенностей экономической истории Восточной Германии и Центральной и Восточной Европы. Нигде в свое время так много не говорили о техническом знании как о движущей силе общественного прогресса, как в странах социалистического Востока. Нигде различные учебные заведения — от технических университетов до, как их сегодня называют, высших технических школ и профессионально-технических училищ — не выпускали столько хорошо подготовленных инженерных кадров. Нигде в общеобразовательных школах не уделялось столь много внимания изучению основ математики и естественных наук, часто в сочетании с производственной практикой на промышленных предприятиях. Нигде в программах обучения не отводилось столь мало места дисциплинам, столь любимым далекой от экономики образованной интеллигенции (иностранные языки, литература, история античности) при одновременном подчеркивании важности преподавания якобы современных технических

и естественнонаучных альтернатив, связанных с промышленным производством. И несмотря на все это, в регионе ощущается недостаток инновационного потенциала. Регион, что очевидно, испытывает немалые проблемы, чтобы в конкурентной борьбе промышленных территорий стать новой фабрикой знания.

Вспоминая об этом, еще больше осознаешь, насколько мощный разрушительный заряд несли в себе раздел Германии и 40 лет плановой экономики. Каждый, кто хорошо знает Восточную Германию, постоянно совершенно конкретно чувствует трагизм, в том числе человеческий, сложившейся ситуации. Прежде всего это касается ключевых промышленных регионов Средней Германии. Именно потому, что социализм отстаивал абсолютный приоритет техники в экономике и в обществе в целом, там отношение к инженерному искусству до сих пор сохраняет очень глубокий эмоциональный характер, гораздо более сильный, чем в других частях Германии. Промышленная история Средней Германии как бы продолжает жить в головах и сердцах его жителей. Там очень высок уровень личной поддержки всех инициатив, касающихся сохранения промышленных памятников, которых на территории региона предостаточно. 228

Оборотной стороной этой эмоциональной привязанности к технике, очевидно, является сильное внутреннее нежелание трезво оценить произошедшее после 1990 г. как то, чем оно в конечном счете было в действительности: как неизбежное признание всех тех накопившихся ошибок, которые необходимо отнести на счет социалистического планового хозяйства. Гораздо удобнее искать более простые объяснения, тем более если они к тому же указывают на легкоузнаваемый образ врага. В его роли выступает в основном Попечительский приватизационный совет как отдельно взятый институт, а также наряду с ним рыночная экономика как система в целом. К этому необходимо относиться с пониманием: ведь невероятно соблазнительно списать резкое падение цен и рыночного спроса на товары ГДР после 1990 г. и коллапс промышленности вместе с ее научно-исследовательским потенциалом на происки таинственных капиталистических заговорщиков. То есть у вас сразу же появляются

виновники, которые все еще находятся рядом с вами и с которых можно спросить. В то время как социалистическое плановое хозяйство уже принадлежит истории, а ругаться на то, что давно осталось в прошлом, успокаивает гораздо меньше, чем жаловаться на настоящее. При этом возникают ностальгические представления о прошлом, от которых все труднее избавиться, несмотря на ощутимый рост промышленности за последние годы.

С этими представлениями часто встречаешься, особенно общаясь с представителями поколения старых инженеров, которые во времена ГДР отвечали за техническое состояние производства, при этом, к слову сказать, абсолютно вне всякой зависимости от их тогдашних политический убеждений. В известном смысле проект «Немецкое единство» лишил их жизненной цели. Их чувства по-человечески можно понять, но это не значит, что не следует с научными аргументами на руках противостоять их ошибочным взглядам на новый окружающий мир. Поскольку эти взгляды могут возродить старую легенду об ударе ножом в спину, один из вариантов теории заговора, особенно когда она получает косвенную поддержку
229 со стороны таких мастеров художественного слова, далеких от проблем экономики, как лауреат Нобелевской премии по литературе писатель Гюнтер Грасс.

Но факт остается фактом: именно политическое руководство ГДР, исповедовавшее идеи социалистического планового хозяйства, разорвало связь между предпринимательством и техникой. Тем самым оно разрушило источник инноваций, ориентированных на рынок. Оно совершило это сознательно и преднамеренно, хотя, возможно, не понимая катастрофических последствий содеянного. Однако история показала, что эти последствия на самом деле оказались катастрофическими. Без связи предпринимательства и техники даже у высокоцивилизованного общества с квалифицированными кадрами специалистов и всемирно признанной инженерной наукой не было ни одного шанса сохранить контакты с мировым рынком. Не одно поколение людей было тем самым лишено возможности таким образом использовать свои неповторимость, мотивацию и творческие способности, чтобы создать в соответствии с законами рынка, а не партийной

бюрократии дополнительную стоимость, которая в течение длительного времени действительно была бы востребована мировой экономикой. Примерно так же обстояло дело и в других социалистических странах, если они, как Чехия, имели высокоразвитую промышленность. В экономической истории это был уникальный акт разрушения, последствия которого обнаружились после 1990 г. — в Восточной Германии очень быстро в ходе осуществления проекта «Немецкое единство», в других странах Центральной и Восточной Европы — где-то раньше, где-то позже.

Примечательно, что значение этого акта разрушения в Германии все еще не осознано в полном масштабе. Возможно, причина в том, что сегодня просто пока еще нет желания вспомнить, как высока была цена, которую потребовала за это история. Ведь психологически очень тяжело признать отдаленные последствия собственных действий, совершенных ранее, если нет простых решений для устранения этих последствий. Но, продолжая игнорировать эту высокую цену, нельзя измерить, чего стоит проект «Немецкое единство», 230
причем не только в политическом и гуманитарном отношении, но и в экономическом. Ведь только на фоне огромного исторического ущерба можно разумно оценить то, что было достигнуто за последние два десятилетия. В противном случае в экономическом балансе останется только статья издержек, а это действительно будет искаженная картина реальности.

После многочисленных пространных рассуждений вернемся к нашему исходному вопросу: сколько стоит проект «Немецкое единство»? Мы уже увидели, насколько тяжелыми оказались отдаленные последствия социализма, гораздо более тяжелыми, чем многие предполагали с самого начала. Поскольку были уничтожены знания рынка, и их нельзя было восстановить просто за счет замены одной общественной системы на другую, как мы это сегодня видим. Глобализация, возможно, повысила шансы вернуться на рынок, но при этом скорее сохранила фабрики технических знаний на традиционных местах, чем способствовала их перемещению в другие регионы. Если учесть все это в нашем балансе, то отставание Востока от Запада по производительности труда в 20–30% (в зависимости от методов измерения) после двух десятиле-

тий реализации проекта «Немецкое единство» не покажется плохим результатом. Особенно в сравнении с Центральной Европой, где это отставание, также по понятным причинам, остается значительно больше.

Возрождение Востока страны поэтому, по сути, является большим историческим достижением. Разумеется, вполне допустимо мечтать о лучшем и более прекрасном мире, в котором Восток Германии, экономика которого уже достигла инновационных вершин и процветания и как магнит отовсюду притягивает людей. Но мечта остается не более чем мечтой. Поскольку после 40 лет самоизоляции от мирового рынка было чрезвычайно сложно вообще вскочить на проезжающий скоростной поезд глобализации. А занять в нем место в вагоне первого класса было просто невозможно. То, чего удалось достичь, это место посередине — немного позади
231 благополучного Запада страны, но значительно опережая товарищей по несчастью из социалистического прошлого в Центральной Европе. Хороший удаленный сборочный цех Запада. Пока не больше, но и не меньше этого.

5.3. Задачи на будущее

Проект «Возрождение Востока» завершен, проект «Немецкое единство» продолжается — так можно было бы в несколько утрированном лозунговом виде охарактеризовать настоящую экономическую ситуацию новых земель спустя два десятилетия после падения Берлинской стены и воссоединения. Восточная Германия развивалась в рамках возможного. Но это возможное все еще достаточно далеко от того, что представляют собой регионы без социалистического прошлого. Что в этой ситуации необходимо предпринять в будущем? Какие задачи стоят перед политикой? В завершение нашего баланса мы сконцентрируемся на двух областях, которые имеют решающее значение для проекта «Немецкое единство», — на экономической и финансовой политике.

Мы начнем с экономической политики. Сначала выскажем банальную мысль о том, что политика не может регулировать все. Прежде всего она не может принудить какой-либо регион к экономическому росту. В этом состоит один из

печальных уроков, который можно извлечь из краха социалистического планового хозяйства. Политика может только создать условия для роста. Остальное возникает из взаимодействия предприятий, рабочей силы и потребителей на рынках, становящихся все более глобальными. При этом всегда существует много непредсказуемых факторов.

Действительно, в том, что касается создания условий для роста, политика в Восточной Германии сделала немало. Все то, что теперь необходимо предпринять, должно следовать ясной стратегии на будущее, сформулированной экономической политикой и политикой размещения производительных сил. Эта стратегия укрепления промышленного инновационного потенциала[99]. Простота формулировки не означает, что ее будет легко реализовать в конкретной политике, поскольку инновационный потенциал нельзя, подобно основному капиталу, просто нарастить за счет инвестиций. Его также нельзя приобрести, как приобретают знания в школе. *232*

Примеры наиболее успешных регионов показывают, насколько комплексной является проблема роста. Вюртембергу также понадобилось длительное время, чтобы вырастить поколение талантливых инженерных кадров, которое доказало свою полезность в системе нового международного разделения труда. Важную роль при этом может иногда сыграть случай. Так, Южная Бавария во второй половине 20 столетия стала самым перспективным регионом догоняющего развития. Почему? Потому что сначала она сильно выиграла от упадка разделенного Берлина как промышленной метрополии. Сименс и другие предприятия, «бежавшие» с Востока, превратили Мюнхен в центр регионального экономического роста, который затем получил значительную поддержку со стороны земельного правительства Баварии, проводившего активную промышленную и технологическую политику. Это был очевидный успех, который, однако, не так легко было бы повторить в совершенно других исторических условиях. Пример Баварии достаточно уникален. За последние десятилетия в Германии ни один другой регион не смог на протяжении жизни одного поколения совершить прыжок от отсталой аграрной страны до уровня одного из ведущих промышленных центров высоких технологий.

Так что без доброго вмешательства исторической случайности речь скорее должна идти об изнурительном процессе, сравнимом с медленным восстановлением экономического потенциала в старых промышленных регионах, таких, как восточная часть Рурской области вокруг города Дортмунд, или район Мидлендса в Англии, или Глазго в Шотландии. При этом главное значение имеет наличие инфраструктуры эффективных центров научных исследований и разработок, которые могут обеспечить возникающие промышленные центры необходимыми кадрами хорошо подготовленных инженеров и потенциальных предпринимателей. Только в этом случае можно вообще говорить о существовании
233 тех условий, которые только и позволяют успешно объединить государственную и частную научно-исследовательскую деятельность.

Такая инфраструктура существует в Восточной Германии, в том числе как результат успешной реализации проекта «Возрождение Востока». Имеется достаточно плотная сеть научных учреждений, которые выступают в качестве связующего звена между сферой государственных фундаментальных исследований и прикладных технологий в частном предпринимательстве. Накопленный здесь опыт весьма обнадеживает: вокруг высших учебных заведений уже давно сформировались центры инновационной деятельности, хотя их количество еще далеко не столь велико, чтобы соответствовать уровню, достигнутому в этом отношении на Западе страны. Наиболее известными примерами эффективного взаимодействия науки и производства являются Йена и Дрезден, но и практически все другие университетские города участвуют в этом процессе. В некоторых немногих отраслях за последние годы Востоку даже удалось занять лидерские позиции, причем не только в Германии, но и в мире в целом. Речь идет о «Силиконовой Саксонии» как крупнейшем в Европе научно-производственном центре микроэлектроники в районе Дрездена и о «Солнечной долине» в районе Биттерфельд-Вольфен, где сконцентрированы многочисленные высокотехнологичные научно-производственные компании в сфере фотовольтаики. Оба центра оказывают влияние и на развитие других промышленных территорий за пределами

региона большой химии Саксония-Анхальт[100]. Однако таких примеров пока еще мало. Их должно быть больше.

Существуют разумные возможности уменьшить недостатки научно-исследовательской деятельности частных предприятий за счет коммунальных технологических и грюндерских центров (ТГК), которые помогают молодым предпринимателям на более льготных условиях реализовать собственные инновационные идеи в готовых рыночных продуктах. Имеющийся опыт, как это всегда бывает, когда речь идет об инициативах на коммунальном уровне, очень разный. Он показывает, что и ТГК только там получают хорошие результаты, где уже и без них существует определенное взаимодействие науки и промышленности, т.е. на территориях вокруг высших учебных заведений (а не в «сельской местности»)[101]. Так что не следует ожидать чудес и от них, поскольку едва ли возможно искусственным путем создать наполненное активной творческой жизнью пространство для научного сотрудничества между государственными и частными институтами. 234

В любом случае наиважнейшее значение имеет то, что федеральное правительство при межтерриториальном распределении средств на финансирование прикладных исследований и научных организаций, связанных с производством, в первую очередь учитывает интересы экономического роста Востока. Это особенно важно сегодня, когда существует реальная угроза, что в рамках научно-исследовательской политики еще больший упор будет сделан на финансировании наиболее перспективных направлений укрепления инновационного потенциала, прежде всего на Юге страны. Принимая во внимание глобальную конкуренцию в научной сфере, такие политические приоритеты можно понять. Однако эта политика одновременно таит в себе большую угрозу, что Востоку — а вслед за ним и Северу — будет все труднее сравняться в сфере инноваций с наиболее продвинутыми регионами или по крайней мере удержать уже завоеванные позиции. Наука, в первую очередь исследования, ориентированные на создание новых технологий, всегда также имела региональное экономическое измерение. И игнорировать этот аспект нельзя. Речь идет не о направленном искажении правил конкурен-

ции в пользу Востока и Севера страны, а только лишь об учете их особенно неблагоприятных стартовых позиций.

Как и прежде, центральное значение имеет продолжение активного привлечения прямых инвестиций из внутренних и внешних источников. Следует сохранить систему государственной поддержки, сконцентрировав ее при этом на перерабатывающей промышленности. Она в целом себя оправдала. Хотя в перспективе ее можно было бы преобразовать в систему общей региональной поддержки для всех структурно слабых экономических регионов в Германии, будь то на Востоке или на Западе. Главная роль должна быть отведена федеральной целевой программе (ФЦП) «Совершенствование региональной экономической структуры», а не, как прежде, общей инвестиционной надбавке, которая пока еще
235 действует до 2013 г. Надбавка, которая предоставляется практически при любой инвестиции в обрабатывающую промышленность, уже не отвечает потребностям времени. Она была задумана как компенсация за общие изъяны промышленной территории, в первую очередь применительно к восточногерманской инфраструктуре. Однако по мере их устранения она все больше утрачивает свою легитимность[102]. Сегодня на первое место выступают задачи укрепления промышленного инновационного потенциала, а это та цель, которую легче можно достичь с помощью дифференцированного инструментария ФЦП.

При этом земельным правительствам сознательно было разрешено самим определять приоритеты региональной и структурной политики. Естественно, что в деталях в разных землях они будут различными, поскольку в их промышленности уже давно сложилась своя региональная специфика. Имея в виду баланс уже достигнутого и еще не реализованного, однако необходимо на всех уровнях совместно осуществить пересмотр этих приоритетов — от физического развития инфраструктуры к усилению промышленного инновационного потенциала. Там, а не в обеспеченности дорогами и промышленными зданиями, на Востоке находится основное узкое место[103]. Поскольку транспортные проекты особенно дорогостоящи, такой пересмотр, возможно, даже высвободит значительные суммы, за счет которых можно будет оказать

дополнительное содействие инвестициям в новые инновационные проекты и территории. Необходимо продемонстрировать, что политика чрезвычайно серьезно относится к переносу головных офисов компаний, их научно-исследовательских подразделений и новых инновационных производств. Восток должен показать Западу, что в перспективе он может быть отнюдь не только его удаленным сборочным цехом.

Новая общая стратегия действий не должна, однако, стать бюрократическим корсетом, сдерживающим инициативу местных органов управления. Как показывает практика, даже внутри небольших регионов между отдельными городами и общинами, располагающими примерно одинаковыми финансовыми ресурсами, в том числе для содействия инвестициям, существуют сильно выраженные различия в результатах работы по созданию на своей территории новых инновационных производств. Они во многом зависят от личной активности коммунальных политиков, особенно когда речь идет об инвестициях с большой инновационной перспективой. Поэтому важно, создавая общие политические рамочные условия, предоставить максимум свободы действий, чтобы позволить бургомистрам на местах с еще большей отдачей укреплять экономический потенциал своих муниципальных образований. *236*

Но для этого была бы необходима еще одна целенаправленная реформа федерализма. Чем больше функций государственного регулирования будет передано с федерального на земельный, а с земельного на коммунальный уровень, тем успешнее уполномоченные лица в муниципальных образованиях и в землях сумеют в открытой конкурентной борьбе без помех заинтересовать прямых инвесторов в имеющихся на их территориях производственных площадках. В структурно слабых регионах тем самым были бы усилены политические стимулы для ответственных коммунальных политиков, чтобы за счет небюрократических процедур и низких ставок промыслового налога добиваться в этой сфере еще больших успехов.

Необходимо учитывать, что на Востоке в промышленности такой процесс дерегулирования уже давно завершился, особенно в сфере трудовых отношений, которые на Западе жестко фиксируются в территориальных тарифных соглашениях. Вследствие более низкой организованности как

работодателей, так и трудящихся в различного рода профессиональных объединениях в среднегерманской и восточногерманской промышленности уже в течение длительного времени производство обладает чрезвычайно высокой гибкостью внутрипроизводственной организации. Именно благодаря этому фактору, а не, например, мерам содействия инвестициям существующие предприятия обрабатывающей промышленности на Востоке, начиная с конца 1990-х годов, смогли резко сократить прямые издержки по оплате труда и существенно повысить уровень доходов. В этом отношении Восток действительно давно ликвидировал свое отставание, более того, замеренная доходность в промышленности с 2002 г. уже заметно превышает ее уровень на Западе[104].

237

Такая внутрипроизводственная гибкость, несомненно, в последние годы повысила инвестиционную привлекательность Востока, и ее необходимо сохранить на будущее. Ее также следует в еще большей степени, чем сейчас, использовать в качестве рыночного бренда Востока, поскольку это выгодно отличает его от западногерманских урбанизированных центров. Более продолжительное рабочее время и более гибкая внутрипроизводственная организация в промышленности — вот те факторы, которые могли бы позволить Восточной Германии и в международной конкурентной борьбе за инвестиции доказать, что в известном смысле она соединяет преимущества двух миров. А именно: хорошую, как на Западе страны, квалификацию производственного персонала и одновременно более высокую индивидуальную готовность работников проявлять гибкость, когда этого требуют интересы производства. Последнее скорее характерно для производственных отношений за пределами Германии.

Однако, чтобы в полной мере воспользоваться этими преимуществами, необходимы изменения в сознании людей, которые политика может и должна всячески стимулировать. Не жесткая ориентация на то, что Запад уже имеет, а создание собственной экономической идентичности и ее наступательный маркетинг. В этом отношении первые два десятилетия после воссоединения не были успешными. Видимо, это нежелательный побочный эффект возрождения Востока в сильной привязке к Западу страны. В этом отношении неко-

торые далекие от экономики интеллектуалы, как, например, Гюнтер Грасс, возможно, не так уж не правы, когда сожалеют об отсутствии у Восточной Германии самостоятельного пути развития. Хотя, весьма сомнительно, была ли такая самостоятельность, о которой они говорят, действительно возможной в конкретных исторических условиях. Поскольку для того, чтобы в полной мере проявить свою самостоятельность в непосредственном соседстве с благосостоянием, требуется твердая основа в виде сильного экономического потенциала. И до тех пор, пока ее нет, те, кто должны ее создавать, предпочтут бегство участию в любом непонятном им экономическом эксперименте. Сегодня такая твердая основа создана — за счет производственных решений, которые экономически разумны и которые обеспечивают существование собственной региональной промышленной площадки. «Мы можем добиться большего» — таким мог бы быть решительный девиз, с которым Восточная Германия могла бы продолжить свое активное участие в конкурентной борьбе между промышленными территориями. *238*

Оборотная сторона достигнутой гибкости заключается, однако, в том, что на Востоке в сфере, имеющей отношение к производственным отношениям, практически отсутствует потребность в политически мотивированных действиях. Особенно это относится к рынку труда: нигде в Германии, а возможно, и во всей западной части Европы мы не найдем столь большой готовности трудового коллектива выполнять свою работу даже за относительно небольшую заработную плату, как в Восточной Германии. Это явление можно наблюдать в промышленности, но особенно в сфере услуг, причем не только там, где вопросы оплаты труда не регулируются тарифными соглашениями. Так, например, в Тюрингии минимальная тарифная ставка у парикмахеров составляет 3,18 евро, в садоводстве 3,33 евро, во флористике — 4,54 евро. Даже при полном рабочем дне ежемесячная заработная плата не превышает 750 евро[105]. Это действительно немного, даже при умеренных жизненных расходах.

Таким образом, уже давно сформировался сектор низкооплачиваемого труда. В этом состоит одна из причин того, что в Восточной Германии после принятия четвертого пакета

реформ Хартца непропорционально высок уровень так называемых «надбавочников». Речь идет о работающих безработных, чья заработная плата недостаточна для обеспечения минимального прожиточного уровня (согласно трактовке этого понятия в части II Социального кодекса) и которые по этой причине получают социальную надбавку за счет государства. В 2007 г. таких насчитывалось почти 460 тыс. человек — по сравнению с 760 тысячами на впятеро большем Западе[106]. В принципе, такая мера разумна, поскольку во многих случаях альтернативой просто была бы безработица. Более высокий общий уровень минимальной заработной платы именно на Востоке обернулся бы по этой причине ликвидацией большого количества рабочих мест в сфере услуг.

С другой стороны, большое число «надбавочников» ясно свидетельствует о следующем: этот вид социальной поддержки практически исчерпал свои возможности. Утрируя, можно так сформулировать эту мысль: сначала Восточная Германия была страной, субсидирующей в виде социальных пособий поиск работником нового рабочего места взамен утраченного по безработице, а также страной рабочих мест за «один евро». После реформ Хартца она стала страной с комбинированной заработной платой. Поэтому не следует ожидать, что
239 в сфере низкооплачиваемых услуг все еще существует достаточно много возможностей получить работу в частном секторе. Такая ситуация может измениться только тогда, когда и в сфере более производительных рабочих мест в промышленности будут достигнуты новые успехи, благодаря которым повысятся доходы в регионе и в целом будет обеспечен необходимый экономический рост, который позволит также создать дополнительные рабочие места в сфере услуг. Поэтому в экономической политике необходимо ясно обозначить приоритеты — отказ от новых вариантов политики на рынке труда, от дальнейших экспериментов со смешанной заработной платой, от минимальной заработной платы и одновременно продолжение существующей практики «надбавок» в рамках четвертого пакета реформ Хартца, которая вполне себя оправдывает. Высший приоритет, однако, должно иметь нечто другое, а именно: активная политика привлечения инвестиций для укрепления промышленной базы регионов.

Вернемся к сути проблемы, к состоянию промышленности. Все чаще можно услышать требование целенаправленной концентрации средств государственной поддержки промышленного производства на городские урбанистические центры Востока. При этом для большей убедительности обычно используют сравнение, взятое из огородничества: такая поддержка не должна быть «водой из маленькой лейки», она должна быть целевой и сфокусированной. На первый взгляд это требование вполне разумно: кто же будет выступать за то, чтобы оказывать поддержку там, где ничего не растет? При более тщательном анализе оно, однако, оказывается весьма сомнительным, причем по очень простой причине: его невозможно выполнить. Географические расстояния на восточногерманских пространствах не столь велики, чтобы провести обоснованные разграничения между критериями государственного стимулирования. Так, например, расстояния внутри среднегерманского экономического треугольника между Дрезденом, Эрфуртом и Магдебургом настолько малы, что практически не позволяют провести региональную дифференциацию мер стимулирования между отдельными производственными территориями (скажем, уменьшить их объем в Бернбурге и Биттерфельде по сравнению с Галле/Заале и Лейпцигом). В конечном счете мы имеем здесь дело с одним крупным регионом, который называется Средняя Германия. 240

В действительности весьма впечатляющий рост фотовольтаики в районе Биттерфельда показывает, что для инвесторов важна не столько привязка производственной территории к экономически хорошо развитому региональному центру, сколько конкретные местные условия, которые иногда вообще не имеют ничего общего с общим урбанистическим характером окружающего пространства. Так, в отношении Биттерфельда можно сказать, что для его современного экономического подъема значение имело его прошлое как города химического и фотохимического производства, но не уже существующее там разделение труда в промышленности. То же самое можно сказать и о малой значимости такого фактора, как непосредственная территориальная близость высших учебных заведений и других государственных науч-

но-исследовательских организаций. Их было предостаточно в среднегерманских университетских городах в Саксонии, Саксонии – Анхальт и Тюрингии, пускай и расположенных на большом удалении от Биттерфельда.

В несколько измененном виде требование больше не пользоваться лейкой имеет в виду не городские агломерации, а территориальные научно-производственные образования, так называемые «кластеры»[107]. При таком подходе государственную поддержку в первую очередь должна получать промышленность на тех территориях, которые уже обладают в какой-то мере признаками кластера. В такой формулировке это требование достаточно беспредметно, поскольку, несомненно, органы, принимающие решения в сфере экономической политики – на уровне федерации, земель и коммун, давно тщательно отслеживают, какие региональные промышленные структуры уже сформировались и какие дополняющие их отрасли и предприятия по своему профилю в наибольшей степени в эти структуры вписываются. Имеющийся сегодня на уровне земель арсенал инструментов государственной поддержки создает максимальные возможности для того, чтобы правильно расставить необходимые акценты.

Вместе с тем эти возможности экономической политики и политики размещения производительных сил также позволяют в отдельных случаях отклоняться от слишком жесткого курса на безоговорочную поддержку кластеров. И это правильно. Поскольку было бы трудно согласиться с решениями, направленными на противодействие структурным изменениям в региональной схеме развития промышленных территорий, только потому, что эти изменения не согласуются с устоявшимися представлениями. Такие решения помешали бы структурным изменениям на местах на длительную перспективу и затруднили для уполномоченных органов управления в необходимой мере провести диверсификацию структуры промышленности, и следовательно, лучше обезопасить ее от возможных общеэкономических рисков. Тем самым одновременно был бы незаслуженно «наказан» тот тип коммунальных политиков (довольно часто встречающийся), который наиболее эффективно пропагандирует свою общину в конкурентной борьбе промыш-

241

ленных территорий. Также пострадали бы территории со сложившейся «экономикой вдоль автобанов», насыщенные промышленными предприятиями и удобно расположенные в транспортном отношении. А ведь именно они являются сегодня основой экономического потенциала, причем как на Востоке, так и на Западе страны.

За конкретными вопросами, касающимися концентрации средств государственного стимулирования, скрываются многие очень старые и принципиальные вопросы структурной политики. Какова может быть степень вмешательства государства, реализующего меры по комплексному управлению инвестициями, в процесс принятия предпринимательских решений? Какова должна быть направляющая роль государства по отношению к региональным и коммунальным политикам в их политике размещения производительных сил? И на каком уровне должна осуществляться эта направляющая деятельность — на уровне федерации или даже Европейского союза? В экономической науке существует достаточно широкое согласие относительно того, что и в вопросах размещения производительных сил должен быть максимально соблюден принцип субсидиарности. Вне рамок общих региональных политических целей, таких, как промышленное развитие Восточной Германии, трудно будет обосновать, почему некая центральная инстанция должна принимать решения с далеко идущими последствиями, касающиеся территориального распределения промышленных площадок. Для этого у нее просто постоянно не будет хватать необходимых знаний местных особенностей, которые нужны для принятия правильных решений.

Кроме того, руководствуясь соображениями практической политики, можно было задать дополнительный вопрос о том, какие другие элементы мог бы содержать некий «генеральный план» возрождения Востока, разработанный на федеральном уровне[108], кроме точно таких же основных направлений отраслевой структуры, которые уже существуют применительно к территориальной модели развития Восточной Германии. Эти направления экономически состоятельны, хотя и требуют дополнительного обоснования. Такой «генеральный план» мог бы вполне выразить общую поли- 242

тическую волю и дальше развивать существующую структуру, продемонстрировав потенциальным инвесторам решимость государства и дальше укреплять Восток страны как важный промышленный регион Германии. И это было бы вполне оправданно. Тем самым «генеральный план» выполнил бы свою задачу. В любом случае он не должен быть своего рода центральным планом-директивой, сковывающим усилия региональных и коммунальных властей, или бюрократической преградой, препятствующей их работе.

Таковы основные элементы целесообразной экономической политики размещения производительных сил для Восточной Германии. Даже на перспективу эта политика будет успешной только при условии, что немецкая экономика в целом будет показывать быстрый рост, во всяком случае, более быстрый, чем в среднем за последние полтора десятилетия. Исторический опыт учит, что процессы догоняющего развития в структурно более слабых секторах экономики только тогда начинают набирать обороты, когда промышленные агломерации с высоким уровнем занятости жестко упираются в границы своих возможностей. Именно так был заложен краеугольный камень в основу экономического подъема многих прежде структурно слабых регионов внутри Западной Германии (например, Рейнланд-Пфальц и частично Бавария) в атмосфере всеобщего роста на протяжении двух с половиной послевоенных десятилетий. В то время все больше промышленных предприятий, делая новые инвестиции, переносили часть своих производственных подразделений на «периферию». Причина прежде всего заключалась в огромном дефиците квалифицированных рабочих кадров в промышленных центрах, где безработицы практически не было. То есть этот фактор обусловил экономическую срочность поиска новых производственных площадок. В этом процессе все более активное участие принимали также инновационные производства, которые впоследствии сами стали базовыми структурами новых региональных промышленных центров.

243 Поэтому и сегодня, когда мы говорим о дальнейшем усилении Востока, речь идет об общей стратегии экономической политики для всей Германии. За последние годы в этом направлении был сделан ряд важных шагов — на основе

реформ Хартца и умеренной политики в сфере заработной платы, которые значительно укрепили позиции немецкой промышленности в конкурентной борьбе. Поэтому неудивительно, что с 2003 по 2008 г. обрабатывающая промышленность в Германии переживала период расцвета с характерным для него сильным увеличением объемов производства и существенным ростом занятости, в последнее время не только на Востоке, но и вновь на Западе страны. Именно такое соотношение можно назвать оптимальным с точки зрения успешного завершения проекта «Немецкое единство» в его экономической части.

Также очевидно, что это благоприятное сочетание условий было разрушено с началом в 2008 г. финансового и конъюнктурного кризиса. В обозримом времени возможности Восточной Германии привлекать новые инвестиции будут существенно ограниченны, поскольку тяжелый кризис через ряд лет приведет к тому, что достаточно большие промышленные мощности на Западе (и не только) окажутся не загруженными. В этих условиях только очень немногие предприятия смогут позволить себе строить планы размещения новых производств в регионах с еще более высоким уровнем безработицы. Поскольку и на своих традиционных промышленных территориях они найдут достаточное количество безработных высококвалифицированных специалистов. Процесс догоняющего развития Востока тем самым замедлится. И только в ходе будущего длительного восстановления мировой экономики он вновь сможет рассчитывать на столь важный для него приток прямых инвестиций с Запада и из-за рубежа.

Обратимся теперь ко второй важной области будущих задач развития — к финансовой политике. В предстоящее десятилетие для восточногерманских земель они будут чрезвычайно сложны. Причина одна — дополнительные дотации регионам в рамках второго пакта солидарности до 2019 г. 244
будут постепенно сокращены до нуля с нынешнего уровня в более чем 10 млрд евро в год. По сути это означает следующее: начиная с 2020 г. восточногерманские земли в рамках финансового выравнивания будут поставлены в одинаковое положение с западногерманскими землями. То есть они получат дотации не больше, чем им причитается в соответствии

с их налоговыми отчислениями в федеральный бюджет. Их особый статус будет ликвидирован.

Такая мера будет иметь далеко идущие последствия. Бюджет неизбежно сократится. Величину сокращения поступлений в бюджет можно определить только приблизительно. Во всяком случае, речь идет о примерно 15% государственных расходов, т.е. о ежегодном сокращении на 1,5%, если исходить из того, что сохранится существующее в настоящее время статус-кво сальдо бюджетов федеральных земель и — чисто арифметически — не будет дополнительных доходов и расходов. То есть речь идет о сложнейшей задаче бюджетной консолидации, особенно если учесть, что недавняя реформа бюджетного федерализма предусматривает нулевой дефицит бюджета-нетто в качестве целевого показателя, зафиксированного в конституциях всех федеральных земель.

Можно ли вообще решить эту задачу? Было бы в высшей степени самонадеянно утверждать, что уже сегодня можно дать окончательный ответ на этот вопрос, поскольку наблюдаемое в наши дни обрушение конъюнктуры — самое серьезное после мирового экономического кризиса 1930—1932 гг. — выбивает почву из-под всех ранее сделанных прогнозов относительно развития ситуации в сфере финансовой политики. В предстоящие годы повсеместно в Германии, во всяком случае, будет иметь место значительный недобор налогов. После прекращения действия пакта солидарности ход всех последующих событий будет в решающей степени зависеть от того, насколько быстро немецкая экономика сумеет восстановиться, в результате чего возрастут налоговые поступления. Ответ на этот вопрос, однако, носит исключительно умозрительный характер, как и любое предположение о будущем финансовом положении восточногерманских земель.

Тем не менее мы можем попытаться наметить некоторые важные аспекты этой задачи и показать их последствия.
245 Вне всякого сомнения, восточногерманские земли будут вынуждены резко сократить свои государственные инвестиции. Этого следует ожидать, поскольку дотации в рамках программы финансового выравнивания, собственно говоря, и предназначались для того, чтобы помочь удовлетворить дополнительную потребность восточногерманских земель

в инвестициях, которая была следствием раздела Германии[109]. Действительно, инвестиционные квоты в бюджетах федеративных земель, т.е. доля бюджетных средств на цели государственных инвестиций, во всех восточногерманских землях заметно выше, чем на Западе страны. Речь при этом идет о порядке в шесть-восемь процентных пунктов объема бюджетных средств, т.е. примерно о половине потребности в средствах консолидированных бюджетов.

Как уже было сказано, такая адаптация вполне понятна, тем более что действительно дополнительная финансовая потребность в связи с расширением материальной инфраструктуры до 2019 г., вероятно, будет удовлетворена. Помимо этого действующие программы федерального правительства, направленные на стимулирование конъюнктуры, также позволяют восточногерманским землям реализовать отдельные крупные проекты на льготных условиях. Тем не менее общее сокращение государственных инвестиций создаст известные трудности, поскольку многие проекты осуществляются на основе софинансирования с привлечением средств федеративного бюджета и Европейского союза. Это означает, что уменьшение доли собственных средств одновременно приведет к отказу от бюджетных поступлений, что существенно осложнит процесс бюджетной консолидации.

На самом деле за упомянутой адаптацией скрывается нечто значительно большее, чем чисто фискальная консолидация. Речь в данном случае идет о всеобъемлющей проверке в высшей степени сложной системы финансового взаимодействия между практически всеми уровнями федеративного государства — коммунальным, земельным и федеральным, а также с Европейским союзом. Эта система формировались на протяжении многих лет, и она очень трудна для понимания. Так, все финансовые и отраслевые министерства в восточногерманских землях располагают собственным штабом специалистов, которые заняты исключительно тем, чтобы понять, как функционирует эта сложная система, наилучшим образом использовать ее механизмы в общественных интересах и объяснять их государственным секретарям и министрам, отвечающим за вопросы экономической политики. В перспективе потребность в таких специалистах отпадет.

246

Однако еще более важным представляется политический эффект проверки системы софинансирования. В настоящее время многие субъекты принятия решений, в первую очередь на коммунальном уровне, по политическим мотивам склонны браться за реализацию проектов только потому, что в их финансировании принимает участие структура более высокого уровня. Поскольку для какого-либо бургомистра политически чрезвычайно сложно отказаться от престижного проекта, если большая часть средств на него поступает со стороны. Отдельные сомнительные инфраструктурные замыслы в городах и общинах наверняка никогда не были бы воплощены в жизнь, если бы их финансирование полностью легло на плечи соответствующего административного образования. То есть и здесь мы видим шанс на то, чтобы покончить с финансовой неразберихой прошлых лет — и с разбазариванием налоговых средств.

Вот что можно сказать по поводу возврата инвестиций. Такая мера будет необходимой, но, вероятно, недостаточной. Именно поэтому особенное значение приобретает бюджетная консолидация. Поскольку в новой ситуации остается, собственно говоря, только один регулирующий механизм бюджета, а именно: так называемое государственное потребление, т.е. общая стоимость всех предлагаемых государственных услуг. Государственное потребление — это в основном расходы на содержание государственного аппарата. В этом вопросе Восток за последние годы проводил жесткий курс на экономию средств, главным образом за счет уменьшения численности персонала и отказа от различного рода специальных дотаций. Действительно, общее государственное потребление пяти восточногерманских земель начиная с 2000 г. ежегодно сокращалось в отдельных землях, как, например, в Саксонии-Анхальт и Мекленбурге — Передней Померании, в отдельные годы даже очень сильно. В результате с 2000 по 2006 г. реальное сокращение расходов составило почти 7%, в отличие от старых федеральных земель, где, наоборот, государственное потребление увеличилось на более чем 5%[110].

247 Благодаря этим мерам экономии уровень государственного потребления на Востоке стал ниже среднего уровня на Западе: если в 2006 г. в западногерманских землях государственное потребление на одного жителя составляло 5149 евро, то на

Востоке страны только 5062 евро. То есть речь шла о значительном прогрессе по сравнению со второй половиной 1990-х годов. Тогда на Востоке существовал большой избыточной персонал, занятый на государственной службе, и по этой причине уровень расходов на его содержание намного превышал западногерманский уровень. Исключение составляла Саксония, где в результате массовых увольнений госслужащих в ранние 1990-е годы удалось избежать диспропорций, возникших в других восточногерманских землях. Это обстоятельство также объясняет существенно меньшую бюджетную задолженность Саксонии. Все другие земли взяли курс на жесткую экономию гораздо позже, в своем большинстве в первые годы нынешнего десятилетия.

В любом случае уже сегодня можно предвидеть, что дальнейшее сжатие государственного потребления будет весьма нелегким делом. Поскольку на практике оно будет возможно только за счет сокращения численности служащих, занятых в органах государственного управления, т.е. за счет той же меры, которая достаточно последовательно осуществлялась в прошедшие годы. Продолжать экономить средства таким путем будет все сложнее, тем более что в результате уменьшения населения именно в сельских регионах доля постоянных издержек в стоимости многих государственных услуг останется неизменной[111]. То есть потребуется всестороннее и своевременное планирование мер, которые позволили бы осуществить адаптацию, не провоцируя разрушения всей системы оказания государственных услуг. В первую очередь коммуны, особенно общины в отдаленных районах, сталкиваются в этом вопросе с серьезными проблемами. Вероятно, дополнительные возможности экономии бюджетных средств следует искать в организации системы общего управления за счет объединения общин, использования новых технологий на государственной службе, а также ревизии выполняемых задач в целях ликвидации дублирования функций и полномочий. Что касается государственных учреждений культуры и образования, то здесь большие сокращения персонала трудно себе представить, поскольку от этого сильно пострадают качество жизни в административном образовании и его привлекательность как производственной территории.

248

Большая опера в маленьком городе

Дессау борется за свою публику

9 мая 2009 г. Особый день в Дессау. В Ангальтском театре — премьера оперы «Электра» Рихарда Штрауса. Эта последняя премьера Йоганна Фельзенштайна, с 1991 г. интенданта в Дессау, а с 1995 г. главного интенданта Ангальтского театра. Сын Вальтера Фельзенштайна, легендарного основателя театра «Комише опер» в Берлине, он вывел театральное искусство в городе на новый уровень. Под его руководством маленький Дессау превратился в центр большой оперы в Германии. Чтобы послушать его роскошные оперные постановки, в город регулярно прилетают любители музыки даже из далекой Японии. Не говоря уж об автобусах с меломанами из Берлина, Лейпцига и других крупных немецких городов.

И это понятно. Ведь Ангальтский театр, огромное импозантное здание в стиле неоклассицизма, вмещает 1100 зрителей. В год завершения его строительства в 1938 г. это было самое большое здание театра севернее Альп. Заполнить зрительный зал такого размера было амбициозной задачей даже для Мюнхена или Вены. В Дессау в обычные дни это практически невозможно. С 1990 г. население города сильно уменьшилось. Сегодня вместе с городом-спутником Рослау на другом берегу Эльбы оно насчитывает 90 тыс. человек. Вокруг Дессау немного достопримечательностей, за исключением живописных пойменных лугов и парковых ландшафтов, которые плавно переходят в садовое царство в Дессау-Верлиц, бриллиант английского садово-паркового ландшафтного дизайна, которое входит в число объектов всемирного культурного наследия ЮНЕСКО.

Дессау — особый случай в Средней Германии. Пожалуй, еще только в Веймаре при столь небольшом населении и экономическом потенциале столь велика концентрация культуры. У города славная история: красивый город-резиденция ангальтских князей в XIX столетии, с 1920-х годов место нахождения знаменитой школы Баухаус (Высшая школа строительства и художественного конструирования. — *Перев.*) и колыбель современного самолетостроения. Однако после тяжелых разрушений военного времени Дессау превращается в чисто промышленный социалистический
249 город, в центр вагоностроения в ГДР, которое после 1990 г. практически перестало существовать. Возник разрыв между блестящим прошлым и проблемным настоящим. Уникальные дворцовые и парковые ансамбли, высшая инженерная школа и образцовые жилые

дома для преподавателей школы Баухаус (все еще часть культурного наследия ЮНЕСКО) по соседству с огромными промышленными руинами. Даже всемирная слава, которую создали городу такие выдающиеся личности, как архитектор Вальтер Гропиус, инженер-авиаконструктор Хуго Юнкерс и композитор Курт Вайль, не смогла предотвратить отток населения.

Обер-бургомистру Клеменсу Кошигу, во всяком случае, не позавидуешь. Беспартийный прагматик до мозга костей, он делает все возможное. Кошиг сохранил свой оптимизм с того времени, когда участвовал в гражданском движении «Новый форум». Он не скрывает радости от того, что по крайней мере удалось договориться о переезде федерального агентства окружающей среды из Берлина в Дессау, даже несмотря на то, что кое-кто из чиновников сохранил свое постоянное местожительство в столице. В свой актив последних лет он также может записать несколько реализованных инвестиционных проектов, хотя пяти тысячи новых рабочих мест явно недостаточно, чтобы обеспечить городу надежную перспективу на будущее. При том что географическое положение Дессау не так уж плохо: всего лишь в нескольких километрах от него проходит автомагистраль A9 Берлин — Мюнхен. Да и уровень безработицы не превышает средний по Восточной Германии, поскольку хорошее транспортное сообщение позволяет жителям города работать на предприятиях в Биттерфельде, Лейпциге и даже в Большом Берлине и прилегающих к нему районах.

Все это, однако, мало что дает богатой культуре Дессау. Она сможет сохраниться только в том случае, если в ближайшие годы будет ускорено развитие экономического потенциала города. К сожалению, прекрасных идей и художественной страсти для этого недостаточно. Для большой оперы нужно нечто большее. Ей нужны налоговые доходы, которые возможны только за счет увеличения промышленного производства, во всяком случае в Дессау.

250 Инвестиции и государственное потребление — это основные составляющие жесткой политики бюджетной консолидации, поскольку размер социальных трансфертов, обременяющих бюджеты, главным образом является результатом общего экономического развития. Если оно удовлетворительно, то такое обременение будет менее значительным. Если нет, то, напротив, произойдет его усиление. Только глубокая реформа немецкой системы социального обеспечения могла бы создать в этом отношении дополнительные возможности, но рассчитывать на нее нельзя, тем более что всего лишь несколько лет назад новое законодательство в рамках пакета реформ Хартц IV определило основные направления ее дальнейшего совершенствования.

Похожую картину мы наблюдаем и в сфере выплаты процентов. Их увеличение или уменьшение зависит как от ситуации на рынках капитала, так и от размера налоговых поступлений. С общеэкономической точки зрения оба фактора трудно поддаются корректировке. При этом между пятью восточногерманскими землями существуют значимые различия по уровню налоговой нагрузки, что связано с размером задолженности. В 2007 г. Саксония по уровню задолженности в 2851 евро на душу населения замыкала список должников, Саксония-Анхальт (8257 евро) возглавляла его, а Мекленбург — Передняя Померания (6219 евро), Тюрингия (7242 евро) и Бранденбург (7242 евро) располагались с небольшим отрывом между ними. Такие различия в уровнях задолженности отражают, по сути, наследие прошлого, возникшее в 1990-е годы как следствие использования в то время совершенно различных финансовых механизмов. Так, Саксония тогда последовательно сокращала расходы на содержание административного аппарата, в то время как другие земли воздерживались от этого[112]. Последовавший затем переход к фискальной стабилизации, прежде всего в Мекленбурге — Передней Померании и в Саксонии-Анхальт, хотя и помог предотвратить дальнейшее увеличение бремени процентных платежей, не позволил им тем не менее хотя бы приблизиться к уровню Саксонии. В этом смысле долговое обременение восточногерманских федеральных земель — при весьма сходной бюджетной структуре — в предстоящие годы будет

различным. Так, Саксония сегодня должна максимально расходовать только 4% своих бюджетных средств на выплату процентов, в то время как Саксония-Анхальт – почти 10%.

Обобщая, можно сказать, что восточногерманским землям предстоят чрезвычайно сложные времена адаптации фискальной политики к новым экономическим условиям. Сегодня они могут финансировать свои бюджетные расходы за счет собственных налоговых поступлений чуть более чем на половину – по сравнению с западногерманскими землями, где «квота покрытия бюджетных расходов за счет налогов» для наиболее финансово слабых земель составляет около 70%. Такая адаптация может быть успешной только тогда, когда наряду с радикальным сокращением государственных инвестиций будут подвергнуты всестороннему пересмотру все расходы на содержание административного персонала и на предполагаемые проекты, причем на всех уровнях, включая коммуны. Для этого потребуется известное изменение управленческого менталитета, т.е. отказ от стереотипного восприятия мер государственного стимулирования как приоритетного направления инвестиционной деятельности, получившего широкое распространение в ходе финансирования проекта «Немецкое единство», в пользу более жесткого учета издержек. Этот процесс уже давно идет, и нельзя допустить его ослабления. 251

При перечислении больших фискальных задач на ближайшие годы необходимо, однако, не упустить из виду следующее. Главная причина трудностей, которые испытывает Восток страны, это не чрезмерно высокие государственные расходы, а структурная слабость его экономики, которая, в свою очередь, обусловливает соответствующие низкие налоговые поступления и миграцию молодых людей, что подрывает налоговую базу на более отдаленную перспективу. Даже демографические тренды, которые охотно изображают как неизменные постоянные величины, также, разумеется, зависят от развития экономического потенциала[113]. Самая жесткая политика бюджетной консолидации по этой причине только тогда уменьшит зависимость от внешних трансфертов в рамках финансового выравнивания, когда удастся укрепить, причем на длительную перспективу, экономический потенциал.

Вот почему именно экономическая политика и политика размещения производительных сил должны сыграть наиболее активную роль в завершении проекта «Немецкое единство». Финансовая политика играет в этом процессе важную, но тем
252 не менее пассивную роль. Поэтому в ходе бюджетной консолидация она должна правильно расставить приоритеты: от инвестиций в «бетон» к инвестициям на цели укрепления инновационного потенциала региона.

Это тот вопрос, в связи с которым проект «Немецкое единство» также дает важный повод еще раз задуматься о смысле и бессмысленности традиционного понятия инвестиций. Ведь «инвестиции в инновации» в бюджетно-правовом смысле часто вовсе не являются инвестициями, а потреблением. Вот пример: строительство дороги, которой никто не пользуется, в бюджетно-правовом отношении является инвестицией, однако финансирование персонала научно-исследовательского института, занимающегося промышленными разработками, который своим присутствием на промышленной территории значительно повышает ее ценность, проходит по статье государственных расходов. Такое подход, имея в виду поддержку экономического роста, не имеет никакого смысла. Напротив, оценка бюджетов в зависимости от того, какую долю в них составляют инвестиции, создает экономически сомнительные стандарты. Возможно, на раннем этапе осуществления проекта «Возрождение Востока» такой подход был приемлем. Но не сегодня и не в будущем.

Реформа федерализма дает сегодня, возможно, в этом отношении неожиданный шанс для того, чтобы избавиться от бессмыслицы. Реализация поставленной цели нулевого дефицита бюджета-нетто к 2020 г. имела бы своим следствием, что параметры верхней границы бюджетного дефицита, определенные в Основном законе и в конституциях земель, больше ни играли бы никакой роли, поскольку они ориентируются на размер инвестиций за счет собственных источников. В будущем все эти параметры будут заменены на нулевой показатель, так что возможно спокойно обсудить новые подходы к определению эффективности расходов на экономику и социальную сферу, не будучи связанными жесткими бухгалтерскими ограничениями, накладываемыми понятийными

категориями бюджетного права. Это выгодно с точки зрения ориентации бюджетного процесса на усиление инновационного потенциала Восточной Германии, по крайней мере в рамках дискуссии по вопросам финансовой политики.

253

В заключение остается рассмотреть вопрос, который постоянно горячо обсуждается в кругах немецкой общественности. Не нужно ли для решения проблем Востока страны пересмотреть структуру федеральных земель? Можем ли мы позволить себе — ввиду столь богатого набора проблем — и дальше решать их в составе пяти небольших равнинных земель плюс Берлин, вместо того чтобы по-новому разграничить территорию Востока страны, например создав нечто вроде Средней Германии в составе Саксонии, Тюрингии и Юга Саксонии-Анхальт и прусской земли Бранденбург-Берлин?

Вне всякого сомнения, это захватывающий вопрос, который, как никакой другой, будит исторические, политические и экономические фантазии. Имея за спиной богатый опыт нашей истории с ее многочисленными переломными моментами, мы, немцы, всегда готовы к поиску новых структур, которые разом все изменят — и, разумеется, к лучшему. Как ни странно, в этом отношении среди других стран с федеративным устройством мы одиночки. Вряд ли кому-либо когда-либо в Соединенных Штатах Америки могла прийти в голову мысль ликвидировать штаты Айдахо, Монтана или Вайоминг по той причине, что они невелики по территории и поэтому не жизнеспособны.

Однако поставим вопрос совершенно конкретно: что дала бы новая структура земель для решения насущных политических проблем, которые стоят перед Восточной Германией? И в первую очередь: какая из экономических или фискальных проблем тем самым была бы решена? Ответ: практически никакая. Объединение земель, примерно одинаково отстающих от Запада страны, ничего не даст с точки зрения дополнительного усиления их экономического потенциала. Поскольку структурная слабость экономики не исчезнет только потому, что будут заново прочерчены административные границы. Также не следует переоценивать возможный объем сэкономленных тем самым средств. Разумеется, ликвидация четырех земельных парламентов даст известную экономию,

254

Средняя Германия

Название становится популярным

Кто бы мог подумать: понятие «Средняя Германия» вернулось в речевой оборот. Сегодня оно у всех на слуху. Хотя в 1980-е годы в западногерманской Федеративной республике оно как бы не существовало. Если тогда кто-либо осмеливался употребить это название, на него немедленно обрушивались волны протеста. Его тотчас же обвиняли в реваншизме, с которым оно было неразрывно связано. Полагали, что тот, кто говорил о Средней Германии, подразумевал земли по ту сторону Одера и Нейсе, т.е. считал, что там все еще существует реальная Восточная Германия в границах 1937 г. Значит, это был один из «вечно вчерашних», а такой упрек были готовы принять лишь немногие.

Почему все так изменилось? И, положа руку на сердце, кому мы этим обязаны? Разумеется, в первую очередь Среднегерманскому радио, созданному тремя землями Саксонией, Саксонией-Анхальт и Тюрингией. Поскольку нет ничего лучше, чтобы сделать слово популярным, чем каждый день повторять его на радио и телевидении. Также надо упомянуть и «Среднегерманскую газету» в Галле, проект «Средняя Германия в политике», проект «Экономическая инициатива для Средней Германии», немецкий фонд пенсионного страхования «Средняя Германия», фестиваль «Музыкальное лето в Средней Германии» и многое другое.

Сегодня понятие «Средняя Германия» вызывает только положительные ассоциации. Более того, ему даже приписывают некую мифическую магическую силу: так, утверждают, если поступать «по-северогермански», то все будет хорошо. Такая популярность небезопасна, прежде всего когда речь идет о столь любимом вопросе, как о территориальной реорганизации земель на Востоке и включении некоторых из них в состав, как бы сказать, Средней Германии. Почти ни одна публичная политическая дискуссия не обходится без того, чтобы кто-либо из ее участников дрожащим от волнения голосом не требовал, чтобы земли Саксония, Саксония-Анхальт и Тюрингия наконец-то были объединены. При этом никто не хочет видеть, что на основе объединения трех бедных земель нельзя получить одну богатую. И что экономия средств будет не столь велика, если вместо трех земельных парламентов останется один. И что невозможно создать хотя бы одно новое производство

255

только за счет того, что новый промышленный регион вдруг станут называть среднегерманским.

Возможно, однако, что речь об этом и не идет вовсе. Речь не идет о фактах, речь идет о чувствах: Средняя Германия когда-то была экономически сильной областью, мощным индустриальным центром в масштабах всей страны. Одновременно она была культурным регионом европейского уровня. Нигде в Германии не было столь много княжеских усадеб и более мелких резиденций, каждая из которых вносила свою лепту в развитие искусства, литературы и музыки. Гёте, Шиллер, Бах и Гендель — лишь несколько самых великих имен. Свидетельства этого культурного богатства можно обнаружить повсюду, вплоть до известных во всем мире садово-парковых ансамблей, которые оставили после себя помешанные на ландшафтном дизайне князь Франц в Дессау-Верлиц и князь Пюклер в Мускау. Оба князя почти не имели никакой политической власти, но у них были идеи и планы. Некоторые из них довольно необычные, однако сегодняшние туристы умеют по достоинству оценить это своеобразие.

Так что с понятием «Средняя Германия» связана какая-то удивительная ностальгия, своего рода тоска по сильной экономике и высокой культуре. А также тоска по обывательскому уюту, по мере во всем, по любимому среднему сословию, к которому столь охотно причисляют себя немцы. Тот, кто прогуливается по таким типично среднегерманским городам, как Наумбург на Заале, Фрайбург на Унструте или Веймар на Ильме, или за бокалом саксонского вина в Радебойле или Майсене любуется видами на Эльбу, не может не задаться вопросом: разве между этим миром и советским социализмом когда-либо было хоть что-нибудь общее? Вряд ли существовало место, менее пригодное для того, чтобы размеренным шагом двигаться в направлении бесклассового общества, чем эта бюргерская Средняя Германия. И это еще одна причина, чтобы поразмыслить об этом более обстоятельно.

но не столь большую по сравнению с той, которую можно ожидать от глубокой реформы административного управления на всех уровнях. Но ее можно провести в каждой федеральной земле, в каждом земельном округе и в каждой коммуне. И для этого не нужно никакой новой структуры земель.

253
256

Напротив, территориальная реорганизация земель и связанная с ней политическая дискуссия создадут новые проблемы. Это будут растянувшиеся на долгие годы дебаты о совместных структурах управления, ожесточенная полемика об исторических корнях и о распределении старых долгов, не говоря о таких деликатных вопросах, как о местах расположения новых земельных столиц и о количестве мест в различных представительных учреждениях. Такая дискуссия не пойдет на пользу Восточной Германии в ее сегодняшнем положении. Слишком остры и актуальны другие конкретные экономические и фискальные вопросы.

Завершению проекта «Немецкое единство» в наибольшей мере способствовала бы концентрация в предстоящие годы всей политической энергии на достижение одной цели — укрепление инновационного, экономического и финансового потенциала Востока. Одновременно следует продолжить дискуссию о финансовом федерализме. Пересмотр территориальной структуры земель может подождать. Этот вопрос сам встанет в повестку дня, как только на Востоке страны возникнет новая идентичность как результат совместного экономического успеха.

Однако этого успеха еще надо добиться. Спустя 20 лет после падения Берлинской стены восточногерманская экономика сумела открыть дверь в эпоху глобализации. Это само по себе немало, но и не столь много. Необходимо сделать следующие шаги, чтобы остановить миграцию населения, удержать процесс старения общества в приемлемых границах и обеспечить финансовую самостоятельность. Поставленные задачи все еще имеют общенациональный характер, даже если они сегодня, возможно, воодушевляют меньше людей, чем в ранние 1990-е годы. Но ущерб, нанесенный социализмом, все еще не ликвидирован — ни в Восточной Германии, ни в Центральной Европе. Устранить его полностью — вот та большая задача, которую еще предстоит решить.

Благодарности

В создание этой книги свой вклад внесли — сознательно или неосознанно — многие. Здесь мы назовем только некоторых из них. Среди моих коллег по профессии я хотел бы в первую очередь отметить Михаэля Бурда, Герхарда Шведиауэра, Ханса-Вернера Зинна и Карла Кристиана фон Вайцзеккера, которые на протяжении длительного времени были для меня добрыми советчиками. В последние годы к ним присоединились сотрудники Института экономических исследований в Галле. Особенно это касается д-ра Ютту Гюнтер, руководителя отдела структурных проблем экономики. Много важной информации я получил в ходе бесед с Эрхардом Меллером, министерским советником в министерстве финансов земли Саксония-Анхальт и специалистом по финансовым вопросам экономического развития. Во время моего участия в региональных органах власти мои друзья Курт Беккер и Михаэль Шенк помогали мне лучше понять вопросы практической политики. Первый — как коллега по работе в министерстве и опытный коммунальный политик, второй — в качестве руководителя одного из институтов Общества Фраунгофера, занимающегося изучением проблем на стыке техники, науки и экономики, т.е. именно тех проблем, от решения которых во многом зависит судьба проекта «Немецкое единство».

Непосредственно над книгой я работал на моей кафедре международной экономики. Здесь я хотел бы выразить особую благодарность Джессике Мор и Кристофу Визе, которые в качестве моих научных помощников подготавливали необходимые статистические данные для графиков, делали корректуру текста и занимались поисками информации. Их усилия были выше любых похвал. Также я благодарен моим коллегам д-ру Беттине Бюттнер, Нарине Караханян, Катерине Кауш и Элизабет Кучка, а также Кристине Джон за активную поддержку на завершающем этапе книжного проекта.

Наиболее важным источником данных для этой книги были общеэкономические статистические сведения феде-

ральных земель. Они обрабатываются статистическим ведомством земли Баден-Вюртемберг. Сердечное спасибо д-ру Франку Тальмайеру и всему штабу его сотрудников за дружескую поддержку при поиске и интерпретации соответствующих данных.

В сотрудничестве с издательством «Карл Ханзер Ферлаг» не было никаких трудностей. Более того, оно максимально мотивировало и доставляло удовольствие от работы. В этой связи слова особой благодарности я обращаю к Мартину Янику. Такого редактора можно только пожелать — полного энтузиазма, брызжущего идеями, воодушевляющего.

В завершение благодарю мою любимую жену Сабину. Проект «Немецкое единство» — это часть нашей жизни. Ни с кем другим его я так много не обдумывал и не обсуждал.

Комментарии

1 См. по этому вопросу: Sinn, G.; Sinn, H.-W. (1993): «Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung». Dritte Auflage. München, S. 22–23. Наиболее важные данные, которые тогда обсуждались в кругах общественности, были подготовлены Немецким институтом экономических исследований (DIW), Немецким федеральным банком и Немецким институтом мировой экономики (см.: Schmieding, H.: Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie. Kieler Arbeitspapiere, Nr. 413, Institut für Weltwirtschaft. Kiel, 1990). Они оценивали производительность труда в Восточной Германии соответственно в 50% (DIW), 40% (Немецкий федеральный банк) и 30% (IfW) западногерманского уровня. Более поздние оценки (см., в частности: Filip-Köhn, R.; Ludwig, U.: «Dimensionen eines Ausgleichs des Wirtschaftsgefälles zur DDR». In: DIW Diskussionspapiere, Nr. 3. Berlin, 1990), а также так называемое исследование Беркли: Berkeley-Studie, Akerlof, G. A. et al. (1991): «East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of the Currency Union». In: Brookings Papers on Economic Activity 1, S. 1–87) подтвердили более пессимистическую точку зрения. При этом исследование Berkeley-Studie определило отставание производительности труда в перерабатывающей промышленности даже как один к четырем. Хотя эти данные не играли для немецкой общественности сколь-либо серьезной роли. В гораздо большей степени на общественное мнение повлияли цифры официальной статистики, в соответствии с которыми внутренний валовый продукт (брутто) на одного занятого в ГДР в 1989 г. составлял 49,2% уровня старой Федеративной республики, а заработная плата – 33% (см.: Sinn, Sinn: «Kaltstart...», приложение I, с. 270–271). Используемый при этом курс пересчета восточной марки в немецкую марку составлял один к одному.

2 См.: Sinn, Sinn: «Kaltstart...», с. 32, которые приводят данные Абельхаузера (Abelshauser, W. [1983]: «Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland (1945–1980)». Frankfurt am Main). Согласно им, валовый социальный продукт (брутто) на душу населения в (позднее) британской зоне составлял 121%, в американской 86% и во французской 84% среднего уровня в Германском рейхе.

3 См. данные научного консультационного совета при федеральном министерстве экономики (Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft: «Gutachten vom 17/18. November und 15./16. Dezember 1989. Thema: Wirtschaftspolitische Herausforderungen der Bundesrepublik im Verhältnis zur DDR». In: Sammelband der Gutachten von 1987 bis 1997. Stuttgart. S. 1480–1491. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft: «Gutachten vom 1./2. März und 27. März 1990. Thema: Schaffung eines gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsgebietes in Deutschland». In: Sammelband der Gutachten von 1987 bis 1997. Stuttgart. S. 1493–1507). О сторонниках в политике и в научной сфере см. работу Хееринга (Heering, W. [1998]: «Acht Jahre deutsche Währungsunion. Ein Beitrag wider die Legendenbildung im Vereinigungsprozeß». In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung «Das Parlament», B 24, S. 20–25). Наиболее обоснованные и всесторонние аргументы в пользу необходимости валютного союза в тот период представили Курт Биденхоф (Biedenkopf, K. H. [1990]: «Offene Grenzen, offener Markt. Voraussetzungen für die Erneuerung der DDR-Volkswirtschaft». Wiesbaden) и Клаус фон Донаньи (Dohnanyi, K. v. [1990]: «Das Deutsche Wagnis. Über die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Einheit». München).

4 Подробно см.: Heering. W. „Acht Jahre...».

5 Экспертный совет (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung [1990]: Auf dem Wege zur wirtschaftlichen Einheit Deutschlands. Jahresgutachten 1990/91. Stuttgart), цифры 32–40, с. 287–289.

6 Экспертный совет (1990), цифры 38–40, с. 289.

7 Классическую статью по теории оптимального валютного пространства еще в 1961 г. опубликовал Роберт Мунделл (см.:Mundell, R. A. [1961]: „A Theory of Optimum Currency Areas“. In: The American Economic Review 51 [4], S. 657–665). Практически в любом хрестоматийной учебнике мировой экономики можно найти изложение этой теории (например, учебник Кругмана, Обстфельда – Krugman, P.; Obstfeld, M. [2009]: International Economics. Theory & Policy. Achte Auflage. Boston).

8 Перепечатано в сообщениях Экспертного совета (1990), с. 306–308.

9 Более подробно см.: Heering, W.: «Acht Jahre...», с. 30–33. В середине 1991 г. Карл Отто Пель досрочно завершил свою деятельность на посту президента Немецкого федерального банка. 19 марта 1991 г., выступая перед членами экономического и валютно-

260

го комитета Европейского парламента, он назвал последствия валютного союза «катастрофой».

10 Более подробно см.: Sinn, Sinn,: «Kaltstart...», с. 65—72, особенно таблицу III. 1, с. 66, в которой сравниваются пять важных оценок, на основании каждой из которых были сделаны очень схожие выводы.

11 См. Schmidt, H. (2005): «Auf dem Weg zur deutschen Einheit. Bilanz und Ausblick». Reinbek bei Hamburg.

12 См. высказывания в следующей части 3 этой главы. Постоянно не принимается во внимание то обстоятельство, что в ходе тарифных переговоров в начале 1990-х годов речь практически никогда не шла о процентном повышении восточногерманской заработной платы, но всегда только о ее соотношении с уровнем заработной платы на Западе страны. По этой причине ее более низкий уровень в начале переговоров почти ничего не менял по сути дела. См. по этому вопросу: Paqué, K.-H. (2001): «East/West-Wage Rigidity in United Germany». In: Riphahn, R. T.; Snower, D.; Zimmermann, K. (Hrsg.): Employment Policy in Transition: The Lessons of German Integration for the Labor Market. Heidelberg. S. 52—82.

13 См.: Сообщения Экспертного совета (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1995): Im Standortwettbewerb. Jahresgutachten 1995/96.

Stuttgart, цифры 95—99, с. 88) и Попечительского приватизационного совета (Treuhandanstalt [1994a]: Daten und Fakten zur Aufgabenerfüllung der Treuhandanstalt. Stand Dezember 1994. Berlin. Treuhandanstalt [1994b]: Informationen. Ausgabe 21. Dezember 1994. Berlin) с дополнительными статистическими выкладками. Небольшие различия в цифровых данных между этими источниками, учитывая порядок величин, не имеют какого-либо значения.

14 Это подтверждает тщательное эконометрическое исследование на основе обширного массива данных из материалов проверок исполнения заключенных договоров, проведенных Попечительским приватизационным советом (Lucke, B. [1995]): «Die Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt—Eine ökonometrische Analyse». In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 115, S. 393—428). Оно содержит вывод о том, между количеством рабочих мест и объемом инвестиций, о чем было достигнуто согласие с покупателями, почти во всех исследованных отраслях перерабатывающей промышленности имеется статистически доказуемая взаимосвязь.

15 Подробные эмпирический баланс приватизационный деятельности Попечительского приватизационного совета см. в: DIW, IfW, IWH (1999), Teil B.I, S. 28–43.

16 См. заявление Роведдера от 19 октября 1990 г., согласно сообщению информационного агентства ADN.

17 По этому поводу см. отличный комментарий Херинга (см.: Heering, W.: «Acht Jahre...», с. 32–33).

18 См. в том числе: материалы Экспертного совета (1991), Die wirtschaftliche Integration in Deutschland. Perspektiven – Wege – Risiken. Jahresgutachten 1991/1992. Stuttgart; Sinn, Sinn,: «Kaltstart...», с. 210–216, а также Paqué: „East/West-Wage Rigidity...».

19 См. Sinn, Sinn: «Kaltstart...», с. 193–216, а также Sinn, H.-W. (2002): «Germany's Economic Unification: An Assessment after Ten Years». In: Review of International Economics 10(1).

20 В своей основе эта аргументация сводится к следующему. Исходной точкой является положение о том, что благо можно с прибылью производить тогда, когда выручка от его продажи на рынке покрывает все производственные издержки. Если выручка предприятия резко уменьшается, то оно теоретически может компенсировать выпадающие доходы за счет сокращения заработной платы, если выручка за этот товар на рынке все еще превышает все другие издержки. В противном случае производство должно быть прекращено, поскольку тогда предприятие из «создателя стоимости» превращается в «разрушителя стоимости». Если пренебречь этим исключительным случаем, то тогда теоретически и в Восточной Германии после 1990 г. дальнейшее производство при очень низком уровне заработной платы было возможно. Именно так считают Зинны, когда они дословно констатируют: «Каждый продукт имеет свою цену, и если она достаточно низкая, то тогда и продукты восточногерманской промышленности будут в состоянии отстоять свои старые рынки и найти новые» (см.: Sinn, Sinn: «Kaltstart...», S. 202). Акерлоф и другие авторы (см.: Akerlof et al. «East Germany...») даже представили эконометрическое обоснование, согласно которому обрабатывающая промышленность Восточной Германии будет конкурентоспособной при уровне заработной платы в 25% уровня Западной Германии, а именно столько составляла восточногерманская заработная плата согласно их расчетам. Эти расчеты вызывают большие сомнения, о чем мы уже писали в первой главе этой книги. Но даже если отнестись к ним серьезно, то и тогда они означают только то, что, чисто теоретически, экономически выгодно было,

возможно, и дальше производить товарную линейку ГДР — от «Трабанта» и «Вартбурга» до пластмасс и эластомеров из Шкопау — при уровне заработной платы меньше одной четверти уровня Западной Германии. Но это отнюдь не означает, что такое производство было бы возможно в действительности, поскольку при столь низкой заработной плате рабочие раньше или позже добровольно покинули бы свои рабочие места и отправились на Запад. Именно такой была уже в то время позиция научных оппонентов Акерлофа и его сторонников Зиннов, а также Бурды, Выплоша (см.: Burda, M. C.; Wyplosz, C. [1992]: „Labor Mobility and German Integration: Some Vignettes". In: Siebert, H. [Hrsg.]: The Transformation of Socialist Economies. Tübingen) и Бурды и Функе (Burda, M. C.; Funke, M. [1993]: «German Trade Unions after Unification — Third Degree Wage Discriminating Monopolists?» In: Review of World Economics 129 [3]). Важно при этом проводить различие между тарифными переговорами, которые проходили в то историческое время, и более глубокими экономическими движущими силами. В 1990 и 1991 г. фактор мобильности рабочей силы играл для участников тарифных переговоров не более чем подчиненную роль (см. также: Paqué, «East/West-Wage Rigidity...», с. 62—63). Однако это ничего не меняет в том, что и без тарифных переговоров уровень заработной платы в одну треть или тем более в одну четверть уровня Запада был экономически несостоятельным.

21 См. материалы Экспертного совета (1994), цифры 93—94, с. 85.

22 См.: Sinn, Sinn «Kaltstart...», особенно с. 144—157.

23 См. также: Jürgs, M. (1997): Die Treuhänder. München/Leipzig.

24 На эту особенность справедливо указано в большинстве статей у Бройля (Breuel, B. [Hrsg.] [2005]: Ohne historisches Vorbild. Die Treuhandgesellschaft 1990 bis 1994. Eine kritische Würdigung. Berlin).

25 В последнее время аналогичные нотки звучат в выступлениях Бааля (Baale, O. [2008]: Abbau Ost. Lügen, Vorurteile und sozialistische Schulden. 4. Auflage. München), Хартманна (Hartmann, R. [2008]: Die Liquidatoren. Der Reichskommissar und das wiedergewonnene Vaterland. Berlin) и Венцеля (Wenzel, S. (2009): Was war die DDR wert? Und wo ist dieser Wert geblieben? Versuch einer Abschlussbilanz. Berlin).

26 Sinn, Sinn, «Kaltstart...», с. 164.

27 До настоящего времени наиболее последовательной позицией, критикующей метод приватизации, выбранный Попечительским

приватизационным советом, была позиция, которую Герлинда и Ханс-Вернер Зинн изложили в своей книге «Холодный старт» (Sinn, Sinn: «Kaltstart...»). По сути, авторы предложили модель участия государства в приватизации, в рамках которой Совет не продает объект капиталовложения, а дарит его. Но взамен по поручению бывших граждан ГДР он остается его негласным совладельцем и спустя какое-то время — после успешной частичной приватизации и санации объекта — возвращает им полученную прибыль, неважно, в какой форме (Sinn, Sinn, с. 157–177). В качестве ориентира (но не конкретного образца для подражания во всех деталях) был позаимствован чешский метод, который использовало правительство Клауса. С моей точки зрения, такая модель участия в приватизации в условиях Восточной Германии была непригодной, причем по одной-единственной, но наиболее важной причине, а именно: вследствие огромной притягательной силы Запада страны для восточногерманских рабочих.

26 Эта сила неизбежно порождала ожидания такого уровня заработной платы, при котором существующий производственный капитал был полностью обесценен — со всеми теми последствиями, которые мы описали в настоящей книге. И никакое участие государства в приватизации не могло бы существенно изменить это положение. Видимо, ко времени написания своей книги Зинны все еще полагали, что этот промышленный производственный капитал в целом обладает высокой стоимостью. Точно так же, как такой же капитал — при значительно более низком в течение длительного времени уровне заработной платы — в Чехии. Опыт работы Попечительского приватизационного совета показывает, что такая точка зрения не имела под собой никаких оснований. Поскольку в противном случае, учитывая размер его окончательного дефицита (более 200 млрд немецких марок!), Совету по итогам его деятельности было бы необходимо поставить в упрек полную некомпетентность и фантастическую расточительность, чего не сделали даже его самые жесткие критики. Поэтому, в отличие от Чехии, доли Совета в приватизируемых предприятиях практически ничего бы не стоили — к большому разочарованию их восточногерманских собственников. Они могли бы приобрести определенную стоимость только в том случае, если бы — как это на самом деле имело место в практике Совета — частичная приватизация получила мощную государственную дотационную поддержку. Но тогда разочарование испытали бы западногерманские налогоплательщики, о чем мы писали на страницах этой книги. Эта дилемма не имела решения. Такое решение было возможно, если бы наемные работники на Вос-

токе страны согласились в течение длительного времени получать «чешскую» заработную плату. Только тогда они могли бы сами своим трудом увеличить в будущем стоимость своих долей участия. Однако ничто не говорит в пользу того, что такая готовность — ввиду существующей альтернативы получить работу на Западе — на самом деле существовала. Так же мало говорит в пользу того, что потенциальные покупатели предприятий серьезно восприняли бы такую готовность, даже если бы она была продемонстрирована хотя бы на короткое время, поскольку она полностью противоречила не только общественному мнению, но и здравому рассудку. Тем самым у модели участия в приватизируемом производственном капитале не было реальной основы — ни экономической, ни политической.

28 См. материалы научного консультационного совета при федеральном министерстве экономики (1991).

29 Иногда утверждают, что именно недостаточно последовательная реализация принципа «реституция без компенсации» помешала многим старым восточногерманским семьям предпринимателей вернуться с Запада на Восток, поскольку они — в чисто эмоциональном отношении — были не согласны за большие деньги «выкупать» принадлежавшую им в прошлом собственность. Очевидно, что такие случаи действительно имели место. Тем не менее следует предположить, что их было не так много, поскольку достаточно быстро выяснилось, что Попечительский приватизационный совет прилагает все усилия, чтобы привлечь инвесторов с помощью полюбовных соглашений. В отличие от земельных участков сельскохозяйственного назначения, многие промышленные объекты вообще не представляли никакой стоимости, что нередко дополнительно усиливало переговорные позиции потенциального покупателя. В финансовом отношении по этой причине прямая покупка часто была даже более выгодной, чем бездотационная реституция. Возможно, в таких случаях, как правило, решающую роль играли экономические соображения, хотя об этом не было принято заявлять публично.

30 См. по этому вопросу: Feldmeyer, K. (1998): «Schwierige Heimkehr. Neusiedler auf altem Boden», Berlin. В книге под заголовком «Трудная дорога домой» он с большим проникновением рассказывает о судьбах семей, которые после 1990 г. вернулись в Восточную Германию. *263*

31 См.: Giersch, H.; Paqué, K.-H.; Schmiedling, H. (1994): «The fading miracle. Four decades of market economy in Germany». Cambridge. Глава 3, особенно с. 60–61.

32 Обзор мер государственного стимулирования экономики, начиная с 1990-х годов, содержат материалы Экспертного совета (1991), таблица 14, с. 73–74. По этой теме см. также материалы Экспертного совета более поздних лет и 19 так называемых сообщений о достигнутом прогрессе, опубликованных в период с 1991 по 1998 г. DIW, IfW и IWH. Основное внимание в них уделено центральным элементам системы мер государственного стимулирования.

33 Настоящие сведения взяты из материалов федеральных министерств экономики и финансов.

34 Особенно эта дискуссия активизировалась после того, как Акерлоф и ряд других авторов выдвинули предложение о субсидировании заработной платы, которое они подготовили по результатам своего эконометрического исследования, согласно которому причиной массовой безработицы являлся скачкообразный рост заработной платы. Сторонниками субсидирования заработной платы также были Бегг, Портес (Begg, D; Portes, R. (1992): «Eastern Germany since Unification: Wage Subsidies Remain a Better Way». Discussion Paper 730. Centre for Economic Policy Research. London) и Клодт (Klodt, H. [1996]: «Lohnkostenzuschüsse: Ökonomische Effizienz und gesellschaftliche Akzeptanz», Kieler Arbeitspapiere 715. Institut für Weltwirtschaft. Kiel). О весьма насыщенной в научном отношении дискуссии по этому вопросу более подробно см. у Зиннов в их «Kaltstart...», с. 216–232.

35 При этом существенное значение имела проблема «Moral Hazard», т.е. риска недобросовестного поведения. Следовало ожидать, что дотирование заработной платы (и также создания новой стоимости) может оказать влияние на ход тарифных переговоров, поскольку эта мера позволяла переложить часть издержек по выплате заработной платы в размере, обусловленном тарифными соглашениями, на налогоплательщиков. Именно этот недостаток такой меры побудил значительное большинство немецких экономистов высказаться против нее. См. по этому вопросу: Sinn, Sinn,: «Kaltstart...», с. 222–223, 230–232.

36 Об этом см. также в материалах Экспертного совета за 1990 г., с. 234–236, научного совета при министерстве экономики за 1991 г. и институтов экономических исследований, прежде всего DIW, IfW и IWH, помещенных в так называемых сообщениях о достигнутом прогрессе за 1990 г., с. 44–47.

37 См., в частности: Klodt, H. (2000): «Industrial Policy and The East Germany Productivity Puzzle». In: German Economic Review 1(3),

S. 315–333, Snower, H.-W.; Merkl, C. (2006): "The Caring Hand that Cripples: The East Germany Labor Market after Reunification". In: The American Economic Revieo 96 (2), S. 375–382.

38 Более подробно по этому вопросу см. ниже в главе 4, часть 2.

39 Можно было, однако, ожидать более высокую капиталоемкость, чем та, которая имелась бы в отсутствие мер стимулирования инвестиций. Но такое сравнение практически было невозможно, поскольку для него пришлось бы использовать данные по Восточной Германии без учета эффекта от такого рода мер, а не по Западной Германии.

40 В качественном отношении к таким же результатам пришли DIW, IfW и IWH (1999), с. 48–51 в детальном анализе развития промышленных отраслей в 1997 г.

41 По простаивающим помещениям см. Федеральное ведомство статистики (destatis.de), данные об изменении цен на недвижимость см. у Совета по недвижимости (2007).

42 См.: Ritter, G.A. (2006): Der Preis der deutschen Einheit. Die Wiedervereinigung und die Krise des Sozialstaates. München. Особенно части II и III.

43 Приведенные в тексте статистические данные являются собственными расчетами Немецкого союза пенсионного страхования (Deutsche Rentenversicherung Bund; 2008: «Rentenversicherung in Zeitreihen 2007», Oktober. In: DRV-Schriften, Band 22). *264*

44 См.: Münnich, U.: «Einnahmen und Ausgaben von Rentner- und Pensionärshaushalten». In: Wirtschaft und Statistik 6/2007, S. 593–628.

45 Основную идею подобных расчетов можно сформулировать в трех пунктах. 1. Если бы ГДР не существовала, то тогда структурные характеристики, присущие пенсионерам на Востоке и на Западе страны, были бы приблизительно одинаковыми, т.е. они были бы такими, как на сегодняшнем Западе. 2. Если предположить, что все существующие различия структурных характеристик связаны с прошлым ГДР, то тогда можно сказать, что гипотетически в этом случае Восток использовал бы сегодня на выплату пенсий такую же долю произведенной новой стоимости, что и Запад. 3. Разница между реальной и гипотетической долями даст нам размер необходимых трансфертов на цели пенсионного обеспечения на Востоке в 21 млрд евро, т.е. ту цифру, которая приведена в тексте.

46 См.: Ritter, G.A.: Der Preis der deutschen Einheit..., с. 251–253.

47 Представленные статистически данные основаны на собственных (округленных) расчетах с использованием сведений официальной статистики федерального ведомства по вопросам труда или федерального агентства по вопросам труда, касающейся рынка труда.

48 См. в том числе: Hujer, R.; Thomsen, S.L. (2006): «Wirksamkeit von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen in Deutschland: empirische Befunde mikroökonometrischer Analysen». In: Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung – Journal for Labour Market Research 39, 3/4, S. 329–345.

49 Здесь и далее термин (внутригерманского) баланса текущих операций используется в несколько более узком смысле, чем это обычно имеет место в сфере внешнеэкономической деятельности. Там баланс текущих операций состоит из торгового баланса, баланса услуг и баланса переводов и платежей, т.е. также включает финансирование дефицита в торговле товарами и услугами за счет трансфертов в форме дарений. Мы же понимаем под этим только потоки платежей, возникающие за счет торговли товарами и услугами. Тем самым дефицит баланса текущих операций показывает, что потребляется больше, чем производится, а его профицит – что больше производится, чем потребляется.

50 О последующем развитии дефицита в 1990-е и 2000-е годы мы подробно расскажем в связи с издержками проекта «Немецкое единство» в главе 5 (раздел 5.1).

51 См.: «Экономист» от 30 сентября 1995 г., с. 21–24.

52 Очень наглядно это показано в завершающем 19 сообщении о достигнутом прогрессе научно-исследовательских институтов экономики, особенно DIW, IfW и IWH (1999), часть C, с. 102–200. Подробный анализ теории и практики экономики трансфертов в Восточной Германии содержится у Симонса (см.: Simons, H. (2009): Transfers und Wirtschaftswachstum. Theorie und Empirie am Beispiel Ostdeutschlands. Marburg.

53 См. в том числе, в особенно заостренной форме у Меллера (Möller, K. P., 1996, Nichts produzieren und trotzdem gut leben. Standort Deutschland ohne Industrie? Hannover.

54 Эта дискуссия очень выпукло отражена в исследовательских проектах института IfW. См. в этой связи: Клодт и др. (Klodt, H. et al., 1994, Standort Deutschland: Strukturelle Herausforderungen im neuen Europa. Kieler Studien 272, Tübingen; Klodt, H.; Maurer, R.; Schimmelpfennig, A., 1997.: Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft. Kieler Studien 283. Tübingen.

55 Уровень заработной платы представлен здесь в виде выплаченной брутто-зарплаты, которая включает в себя взносы работника на социальное страхование и уплачиваемые им налоги плюс отчисления работодателя на социальное страхование. Это самый полный показатель размера заработной платы, поскольку в данном случае речь идет о расходах работодателя по оплате труда работника. 265

56 Благоприятная динамика прямых издержек по оплате труда способствовала в Восточной Германии устойчивому повышению доходности предприятий в обрабатывающей отрасли промышленности. С 2002 г. доходность (в данном случае понимаемая как прибыль до уплаты налогов или потери, разделенные на стоимость брутто произведенного продукта) в обрабатывающей промышленности на Востоке даже была существенно выше, чем на Западе. См. по этому вопросу: Brautzsch, H. (2008): «Aktuelle Trends: Renditeanstieg in Ostdeutschland zum Stillstand gekommen». In: Wirtschaft im Wandel, Nr.7, S. 259.

57 По поводу приведенных статистических сведений см. материалы DIW, IfW и IWH (1999), таблицы 42 и 43, с. 99—101.

58 В действительности, как показывают опросы IWH с 2001 г., во второй половине 1990-х годов уход от тарифных соглашений все еще продолжался. С середины текущего десятилетия ситуация стабилизировалась, при этом на очень низком уровне, имея в виду количество участников тарифных соглашений. Последний опрос (2006 г.) показал, что только 20% всех предприятий охвачено территориальными тарифными соглашениями. Даже среди предприятий с числом занятых более 250, их было менее 40%. См. по этому вопросу: Lang, C. (2007): «Aktuelle Trends: Tarifbindung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands: Keine weitere Tarifflucht 2006». In: Wirtschaft im Wandel, Nr.1; S. 3.

59 Это, разумеется, не исключает того, что технологии, на самом деле применяемые на рабочем месте, могут сильно отличаться на Западе и на Востоке страны только по той причине, что речь идет о производстве различных продуктов. Однако это имеет отношение не к доступности той или иной технологии, а к конкретной специализации промышленного предприятия, о чем мы еще будем говорить.

60 См. Buettner, T.; Rincke, J. (2007) “Labor Market Effects of Economic Integration: The Impact of Re-Unification in German Border Regions”. In: German Economic Review 8, S. 538-560; и, особенно, Fuchs-Schündeln, N.; Izem, R. (2008): «Explaining the Low Labor

Productivity in East Germany — A Spatial Analysis». Manuscript, Harvard University, April 18.

61 А именно: в главе 3, часть 1.

62 В 2007 г. в обрабатывающей промышленности уровень прогрессивности оборудования на Западе составлял 59,5% и 67,7% на Востоке. Уровень прогрессивности при этом определяется как доля полностью амортизированного оборудования в его общем составе.

63 Приведенные количественные данные взяты из материалов Федерального ведомства статистики (destatis.de).

64 См.: Paqué, K.-H.: «Transformationspolitik in den neuen Bundesländern: Eine industrielle Erfolgsgeschichte?» In: Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.): Industriepolitik für das 21. Jahrhundert. Wissenschaftliche Jahrestagung zum Gedenken an Dr. Manfred Lennings, 22.Oktober 2008 in Bonn. Köln. S. 16–45.

65 Однако обращают на себя внимание незначительные различия в уровнях безработицы в восточногерманских землях. Показатели безработицы в четырех землях (Саксония 12.8, Бранденбург 13.0, Саксония-Анхальт 14,0 и Мекленбург — Передняя Померания 14,1%) находились в интервале в 1,3 процентных пункта. Только в Тюрингии (11,3%) уровень безработицы был существенно ниже. В отличие от западногерманских земель, эти различия очень невелики, что является еще одним подтверждением межрегиональной похожести ситуации.

66 См.: Гельмут Шмидт в интервью журналу «Фокус», № 21 (2005), в этом же смысле он высказался в: Schmidt, H. (2005); Auf dem Weg zur deutschen Einheit. Bilanz und Ausblick. Reinbek bei Hamburg. Об этом же см.: Sinn, H.-W. (203): Ist Deutschland noch zu retten? 4.Auflage, München. К похожим выводам, но в очень полемической формулировке, также приходит Мюллер (Müller, U., 2005: Supergau Deutsche Einheit. Berlin).

67 Собственно говоря, баланс текущих операций состоит из торгового баланса, баланса услуг и баланса переводов и платежей, т.е. также включает финансирование дефицита в торговле товарами и услугами за счет трансфертов в форме дарений. Мы же понимаем под этим только потоки платежей, возникающие за счет торговли товарами и услугами. Тем самым дефицит баланса текущих операций показывает, что потребляется больше, чем производится, а его профицит — что больше производится, чем потребляется.

68 Этот результат корреспондирует (если брать порядок цифр) с расчетами так называемых нетто-трансфертов для Восточной Германии, сделанными Шредером (Schroeder, K., 2006: Die veränderte Republik. Deutschland nach der Wiedervereinigung. Sonderausgabe für die Zentralen für politische Bildung in Deutschland. München, таблица 16, с. 228–229). На основе совершенно другой методики для периода с 1990 по 2003 г. он выводит сумму нетто-трансфертов в размере 0,9 трл евро. Исходя из этих цифр он прогнозирует на период с 1990 по 2004 г. сумму в 1,2 трлн евро, на период с 1990 по 2006 г. – 1,4 трлн евро. Эти цифры кажутся несколько завышенными, по крайней мере с сегодняшней точки зрения, опирающейся на более свежие данные. Если принять во внимание, что экономическое развитие в Восточной Германии в прогнозный период, вероятно, было более успешным, чем тогда предполагалось, и что одновременно земли на Востоке более активно проводили бюджетную консолидацию, чем предсказывали многие наблюдатели (см. главу 5, часть 3 настоящей книги), то не без основания можно предположить, что по новой оценке у того же Шредера порядок суммы нетто-трансфертов был бы близок к 1,2 трлн евро. Более ранние оценки научно-исследовательских институтов экономики (см.: Busch, U, (2000): Am Tropf. Die ostdeutsche Transfergesellschaft. Berlin, с. 154) имеют отношение только к временному интервалу 1990-х годов.

69 К этому следует добавить проблемы дисконтирования. Стоимость более «поздних» денежных потоков даже при неизменном уровне цен следует оценивать иначе, причем в направлении занижения, чем более «ранних» денежных потоков в том же размере.

70 Если учесть Берлин, то тогда размер дефицита будет менее 10%, прежде всего вследствие маятниковой миграции из Бранденбурга в Берлин, которая при исключении из расчетов Берлина является причиной увеличения дефицита.

71 Основную идею подобных расчетов можно сформулировать, как уже было отмечено в примечании 45, в трех пунктах. 1. Если бы ГДР не существовала, то тогда структурные характеристики, присущие пенсионерам на Востоке и на Западе страны, были бы приблизительно одинаковыми, т.е. они были бы такими, как на сегодняшнем Западе. 2. Если предположить, что все существующие различия структурных характеристик связаны с прошлым ГДР, то тогда можно сказать, что гипотетически в этом случае Восток использовал бы сегодня на выплату пенсий такую же долю

произведенной новой стоимости, что и Запад. 3. Разница между реальной и гипотетической долями даст нам размер необходимых трансфертов на выплату пенсий или на цели социального обеспечения в целом на Востоке 21 или соответственно 35 млрд евро. То есть это те цифры, которые приведены в тексте.

267

72 В отношении объема этих трансфертов достоверных статистических данных нет. Согласно опросам Института рынка труда примерно 14% всех предприятий обрабатывающей промышленности принадлежали западногерманским или зарубежным собственникам. На этих предприятиях были заняты все работники обрабатывающей промышленности. См.: Paqué, K.-H,: «Transformationspolitik...», таблица 7, с. 32.

73 Более старые расчеты суммы нетто-трансфертов для 1990-х годов (см.: Busch, U.: Am Tropf..., с. 154) дают для отдельных годов еще большие суммы нетто-трансфертов с Запада на Восток, чем те, из которых исходим мы. И это обстоятельство заставляет относиться к этим цифрам с подозрительностью. Очевидно, они не дают на самом деле представления о нетто-балансе ресурсных трансфертов, поскольку в общеэкономическом смысле его определяют как «баланс текущих операций»; и это то понятие, которое мы здесь используем. В своих более новых расчетах Шредер, напротив, приходит к аналогичным результатам, что и мы (см.: Schroeder, K.: Die veränderte Republik..., таблица 16, с. 228–229). См. также примечание 68.

74 Федеральное министерство финансов (Bundesministerium der Finanzen: Daten zur horizontalen Umsatzsteuerverteilung, zum Länderfinanzausgleich und zu den Bundesergänzungszuweisungen. Aktuelle Fassung eines Auszugs aus der BMF-Dokumentation Bund/Länder-Finanzbeziehungen auf der Grundlage der geltenden Finanzverfassungsordnung, www.bmwi.de).

75 Возможно, читатель обратил внимание на то, что в тексте так называемый взнос солидарности, предназначенный для компенсации задолженности новых земель по подоходному налогу, который удерживается из заработной платы на всей территории страны и необходимость которого обосновывается издержками проекта «Немецкое единство», не фигурирует как самостоятельная позиция в расчетах издержек. Для этого с общеэкономической точки зрения есть веские основания. В финансовом отношении взнос солидарности является особым налогом, поступления от которого приплюсовываются к сумме общих налоговых поступлений. По этой причине в наших расчетах его невозможно просто включить в сумму издержек, связанных с возрождени-

ем Востока. Здесь действует общее правило, согласно которому критерием категоризации какой-либо меры как экономической является не ее политическое целеполагание, а только ее фактическое применение.

76 Здесь также действует правило: расчеты, выполненные на основе очищенных от влияния инфляции и дисконтированных показателей, с экономической точки зрения могут быть более уместными, однако они трудно поддаются интерпретирования.

77 Оценки основаны на социально-экономическом опросе в 2003 г. Только в том году в вопросник был включен вопрос о том, являлся ли опрашиваемый, постоянно проживающий в Восточной Германии, до 1989 г. гражданином ГДР или старой Федеративной республики. Полученные ответы позволили вычислить показатели, релевантные для ситуации в целом.

78 По этой причине в последнее время активизировалась дискуссия о том, в какой мере отдаленные территории Восточной Германии вообще можно «стабилизировать» на длительный период времени, что бы это выражение в каждом конкретном случае ни выражало. В еще не опубликованной работе берлинского института народонаселения и развития такая стабилизация рассматривается как сомнительная. По вопросу о региональной структуре миграции см.: Kubis, A.; Schneider, L. (2008): "Im Fokus: Zuwanderungschancen ostdeutscher Regionen". In: Wirtschaft im Wandel, Nr.10, S. 377–381.

79 По этому вопросу см. мои высказывания в главе 4, часть 3.

80 Ясность, однако, существует в вопросе о возрастной структуре: наибольшие потери (нетто) в результате миграции выялены в возрастной группе от 18 до 25 лет, при этом для женщин они больше, чем для мужчин. Учитывая наши все еще недостаточные знания о структурных характеристиках мобильности, представляется вполне понятным использовать изменения в издержках мобильности в качестве основы возможных моделей для объяснения процессов в Восточной Германии, как это делает Бурда (см.: Burda, M. C., 2006: «Factor Reallocation in Eastern Germany after Reunification». In: The American Economic Review 96 [2], S. 368–374). Однако вместе с тем результаты такого моделирования будут носить скорее умозрительный характер. 268

81 См., в частности: Sinn, Sinn: «Kalter Start...», с. 30–31.

82 Выводы основаны также на новейших исторических расчетах Мэддисона (см.: Maddison, A., 2000: The World Economy 2: Historical Statistics. OECD, Paris).

83 Словения, восточноевропейская страна — член ЕС, которая практически во всех статистических обзорах возглавляет рейтинг экономически наиболее сильных постсоциалистических наций, не очень подходит для сравнивания с Восточной Германией. Для этого имеются в основном три причины. 1. В социалистическую эпоху Словения входила в состав Югославии, которая никогда не была столь же сильно изолирована от мирового рынка, как Восточный блок с доминирующей в нем ролью Советского Союза. 2. Словения — это страна, маленький сосед Австрии, традиционно ориентированного на рыночную экономику государства, с которым она имеет очень протяженную границу. Поэтому после обретения независимости она могла комбинировать важные преимущества — сильные экономические связи с Австрией при одновременно высоких культурных, языковых и правовых барьерах, препятствующих миграции (в отличие от Восточной Германии). 3. Словения при социализме (и до него) была значительно менее индустриализованным государством, чем Восточная Германия и сегодняшняя Чехия.

84 Такие расчеты имеют смысл только в том случае, если бы Восточная Германия и Чехия были действительно в какой-то мере сравнимы по своему экономическому потенциалу. Довоенные данные показывают, что так это и было на самом деле. Самые последние и методически убедительные оценки довоенных доходов на душу населения западно- и восточноевропейских стран в рамках проекта «Цели развития тысячелетия» Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) представил британский экономист-историк Ангус Мэддисон (см.: Maddison, A., 2000: The World Economy 2: Historical Statistics. OECD, Paris). Его расчеты, применительно к 1929 г., последнему экономически спокойному году до наступления мирового экономического кризиса и захвата национал-социалистами власти в Германии, показывают, что доход на душу населения в тогдашней Чехословакии составлял примерно 75% уровня Германского рейха и 82% уровня Австрии. Поскольку всегда существовал достаточно большой разрыв по производительности между чешской и словацкой частями территории страны, можно предположить, что доход на душу населения на территории сегодняшней Чешской Республики тогда приблизительно находился на уровне Австрии и был немного ниже уровня Германии. Степень и характер индустриализации также делают это предположение достаточно обоснованным. Если такое различие вообще существует, то тогда в сравнении между обоими экономическими регионами может иметь место не

более чем умеренное «естественное» преимущество Восточной Германии, максимально порядка 20% по уровню доходов на душу населения. Более ранние расчеты (см.: Kaiser, M.C,; Radice, E.A. (Hrsg.), 1985: The Economic History of Eastern Europe 1919–1975, Bd. I. Economic Structure and Performance between the Two Wars. Oxford), согласно которым в 1938 г. разрыв в уровне жизни между Германией и Чехословакией был более значительным, сегодня 26
с учетом современной методики расчетов Мэддисона в рамках проекта ОЭСР можно рассматривать как устаревшие. Кроме того, они относятся к совершенно неподходящему для таких расчетов периоду времени, когда Германия находилась на пике бума военного строительства, инициированного государством, который временно искусственно повысил уровень производительности.

85 Необходимо учитывать, что отставание Чехии от Восточной Германии по такому показателю, как доходы на душу населения, было значительно меньше, чем ее отставание по производительности труда и уровню заработной платы в обрабатывающей промышленности. Вероятно, это можно объяснить двумя факторами. С одной стороны, доля занятых граждан в общем трудоспособном населении в Чешской Республике была выше, чем в Восточной Германии. Большее количество занятых людей по этой причине участвует в производстве. Доходы на душу населения от этого увеличиваются, но не увеличивается производительность труда. С другой стороны, Чехия, видимо, имеет относительно производительный сектор услуг, что, вероятно, является рефлексом значительного общеэкономического веса урбанизированной территории большой Праги. Там, в частности, находятся самые крупные банки страны.

86 Однако здесь также можно было бы привести аргумент, согласно которому 120 млрд евро скорее являются нижней границей ежегодной суммы дохода по сравнению с развитием ситуации в Чехии. Поскольку, сравнивая производительность в целом, обращает на себя внимание то, что повышение производительности в Восточной Германии – в отличие от соседних стран Центральной и Восточной Европы – более быстрыми темпами происходит в перерабатывающей промышленности. Есть много оснований предполагать, что именно такое развитие носит более стабильный и долговременный характер, чем отмечаемое увеличение производительности в секторе услуг, которое часто является не более чем следствием возросших издержек и повышения цены на землю в городских агломерациях (как, например, в Центральной Европе на территории большой Праги или Будапешта). Это

одно из проявлений взаимосвязей, которые в теории внешней торговли описывает так называемая модель Балассы — Самуэльсона (см.: Balassa, O., 1964: «The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal»; Samuelson, P.A,, 1964: «Theoretical Notes on Trade Problem». In: Review of Economics and Statistics 46 [2], S.145–154), которую применительно к Восточной Германии использовал Симонс (см.: Simons, H., Transfers und Wirtschaftswachstum...). Недавний финансовый кризис отчетливо показал, что длительный бум в сфере недвижимости, финансируемый за счет кредитов, может сильно искусственно завысить статистические показатели роста национальных экономик. В Восточной Германии этого не случилось. Напротив, оценка имущественной стоимости сегодня представляется сбалансированной и скорее заниженной.

87 См. соответствующий раздел в главе 1, часть 3.

88 См.: Akerlof et al.: «East Germany in from the Gold...», а также Sinn, Sinn: «Kalter Start...».

89 Grass, G., 2009: Unterwegs von Deutschland nach Deutschland. Tagebuch 1990. Göttingen.

90 См.: Schumpeter, J., 1911: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. München.

91 См.: Schumpeter, J., 1942: Capitalism, Socialism and Democracy. New York. Другие экономисты пошли еще дальше. Польско-американский экономист Оскар Ланге разработал в 1930-е годы проект рациональной плановой экономики, которая должна была эффективно работать, поскольку благодаря соответствующим
270 механизмам приспособления цен она якобы могла избежать расточительного расходования денег (см.: Lange, O.; Taylor, F., 1938: On the Economic Theory of Socialism. Minneapolis). По этой причине предприниматели такой экономике не требовались. Их функцию должно было выполнять центральное планирующее ведомство, руководствующееся в своей деятельности сигналами, поступающими с рынка, которые могли возникать также в ходе взаимодействия социалистических предприятий. Это своеобразная идея вызвала возражения, наиболее сильные со стороны Фридриха А.Хайека (см.: Hayek, F., 1944: «Scientism and the Study of Society PART III». In: Economica, New Series 11 [41], S, 27–39), впоследствии лауреата Нобелевской премии. Хайек справедливо указал на фундаментальное значение частных собственников и предпринимателей для рынков, поскольку только они имеют экономические стимулы со знанием дела реагировать

на всю полноту рыночной информации. Однако в кругах научной общественности эти заявления отнюдь не сделали Хайека однозначным победителем в дискуссии. Поскольку против него был дух времени, господствовавший тогда в академической среде. Его идеи, как и более ранние идеи Шумпетера, оказались в полной мере востребованы лишь по прошествии многих лет, а именно в 1980-е годы, когда экономическая наука вновь стала более активно выступать на стороне предпринимателей.

92 Solow, R., 1956: «A Contribution to the Theory of Economic Growth». In: Quarterly Journal of Economics 70 (1), S. 65–94.

93 Пионером в этой области был Гирш (см.: Giersch, H., [1979]: «Aspects of Growth, Structural Change and Employment – A Schumpeterian Persperctive». In: Weltwirtschaftliches Archiv 115 [4], S. 629–652). Теоретические основы взаимодействия предпринимательства и технического прогресса начиная с 1980-х годов были заложены в так называемой новой теории роста. См. в том числе: Aghion, G.A.; Howitt, P., 1998: Endogennous Growth Theory. Cambridge, MA, и Grossman, G.; Helpman, E., 1991: Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge, MA.

94 К удивительным особенностям экономической истории, которые до сих пор остаются неосмысленными, относится тот факт, что ползущее обесценивание продуктов Востока, создаваемых в изолированной от мирового рынка экономике, в значительной мере оставалось вне поля зрения науки на Западе. Видимо, причина заключалась в том, что для этого отсутствовали конкретные показатели в виде свободных цен на свободных мировых рынках с конвертируемой валютой. Все попытки с помощью традиционных средств национального счета каким-то образом получить разумные оценки регулярно приводили к результатам, которые, видимо, даже приблизительно не отражали реальную суть проблемы. Так, например, в атласе Всемирного банка за 1974 г., сообщается, что доходы на душу населения в ГДР составляют 3430 долл. США, в Великобритании – 3360 долл. США и в Чехословакии – 3220 долл. США (см. «Die Zeit» [1976]: «England fällt zurück», Nr. 4 vom 16.Januar). То есть ГДР якобы обогнала Великобританию по уровню жизни – утверждение, которое тем не менее на протяжении ряда лет воспринималась как неоспоримый факт. Причем этот факт неоднократно воспроизводился в последующее время (в частности, см. «Der Spiegel» [1977]: «Ein altes Weib, das sich nicht rühren kann». Ausgabe Nr. 32 vom 1. August; «Der Spiegel» [1979]): «Das kranke England». Ausgabe Nr. 6 vom 5.Februar). Сегодня можно говорить об этом как о досадных

ошибках в истории статистики, в чем уже в то время легко мог убедиться каждый, кто хотя бы на короткое время посещал обе эти страны. Эта ошибка была вызвана, очевидно, тем, что при расчетах применительно к ГДР исходили из рыночной стоимости восточногерманского ассортимента производимых товаров, которая не имела ничего общего с действительностью. Оставим открытым вопрос о том, в чем были причины таких невероятно грубых ошибок в оценке, допущенных на Западе. Что касается американской секретной службы (ЦРУ), которая регулярно публиковала сведения об экономическом потенциале Востока, то в этом случае важную роль, видимо, играла ее заинтересованность в поддержании панических настроений. Чем сильнее враг, согласно статистике, тем убедительнее воспринимается военная
271 угроза, тем большие деньги можно получить от правительства на цели секретных операций. Наряду с этим существовали и более невинные мотивы: у неспециалистов это была обычная методологическая слепота при оценке проблемы; у даже хорошо подготовленных ученых — определенная позитивистская склонность скорее согласиться представить в качестве напечатанных мелким шрифтом предостережений хоть какие-то количественные данные, чем открыто капитулировать перед проблемой их правильного измерения. Наряду с политическими аргументами этими мотивами также можно было, вероятно, объяснить и то, почему даже в середине 1980-х годов, несмотря на все видимые экономические проблемы Восточного блока, почти никто не ожидал скорого крушения системы. А также почему после 1990 г. шансы на быстрое экономическое выздоровление Центральной и Восточной Европы оценивались столь оптимистично.

95 См. главу 4, часть 3.

96 Friedman, T., 2005: The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century. New York.

97 Grugman, P.: Geography and Trade, Cambridge, MA, 1991; Rethinking International Trade, Cambridge, MA, 1994. Применительно к анализу экономического разрыва в уровнях экономического развития между Востоком и Западом в воссоединенной Германии Улиг (см.: Uhlig, H., 2006: «Regional Labor Markets, Network Externalities and Migration: The Case of German Unification». In: The American Economic Review 96 [2], S. 383–387) использовал модель регионального сетевого эффекта. Результат оказался примерно таким же, как и описанный в тексте.

98 Речь при этом идет прежде всего о теории гетерогенных фирм, которая объясняет, почему только части поставщиков промыш-

ленных продуктов удается добиваться успехов на мировых рынках. По этому вопросу см.: Meltiz, M., 2008: «International Trade and Heterogeneous Firms». In: Durlauf, S.; Blume, L. (Hrsg.): The New Palgrave Dictionary of Economics. Zweite Auflage. Basinstoke, Hampshier; New York.

99 Это также один из основных тезисов, которые в 2004 г. отстаивал так называемый дискуссионный кружок «Восток», сложившийся вокруг Клауса фон Даниьи. См.: Донаньи, Мост (2008).

100 К вопросу о развитии различных инновационных промышленных центров в Восточной Германии см.: Brachert, M.; Hornych, C., 2009: «Die Formierung von Fotovoltaik-Clustern in Ostdeutschland». In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 2, S. 81–90; Franz, P., 2007: «Räumliche Verteilung ostdeutscher innovativer Kompetenzen: deutlicher Zuwachs im südwestlichen Umland von Berlin und in den Zentren Sachsen und Thüringens». In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 9, S. 344–349; Hornych, C., 2008: «Innovationskraft ostdeutscher Clusterstrukturen». In: Statistik Regional, Electronic Papers, 2008-01, S.; 1–94; Guenther, J.; Michelsen, C.; Titze, M., 2009: «Innovationspotenzial ostdeutscher Regionen: Erfindergeist nicht nur in urbanen Zentren zu Hause». In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 4, S. 181–192.

101 См.: Schwartz, M., 2008: «Wie effektiv sind Technologie-und Gründerzentren in den Neuen Bundesländern?» In: List Forum für Wirtschafts-und Finanzpolitik 34 (2), S. 154–171; «Langfristeffekte von Technologie-Gründerzentren: Was wird aus den Firmen, wenn sie die Zentren verlassen?» In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 8, S. 317–322; Schwarz, M.; Hornych, C., 2008: «Technologie-und Gründerzentren im Lichte von Diversifizierung versus Spezialisierung». In: IWH-Diskussionspapiere, Nr. 7, S. 1–35.

102 См. также: Titze, M., 2008: «Förderung mittels Investitionszulagen in Ostdeutschland fortsetzen? – Ein Kommentar». In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 10, S. 376.

103 Об этом же убедительно пишет Донаньи. См.: Dohnanyi, K. v., 2004: Für eine Kurskorrektur des Aufbaus Ost. Bericht des Gesprächskreises Ost der Bundesregierung. Hamburg/Berlin.

104 См.: Brautzsch, H.-U.: «Aktuelle Trends...» Именно по этой причине в этом вопросе рекомендации Донаньи, Моста (Dohnanyi: Für eine Kurskorrektur...) по увеличению доходов (например, территория низких налогов Восток или особые экономические зоны) не могут быть приняты во внимание в сегодняшней ситуации. После создания «дискуссионного кружка Восток» прошло

более пяти лет, за которые восточногерманская промышленность действительно коренным образом укрепил свою доходную базу, хотя и не сумев при этом устранить инновационную слабость. Поэтому с сегодняшней точки зрения укрепление доходной базы само по себе в экономическом отношении не является приоритетной целью (и не будет, возможно, таковой в обозримом времени). По этой причине соответствующие предложения и в политическом отношении не могут получить всеобщую поддержку, так как вряд ли было бы возможно объяснить западногерманским конкурентам, зачем предоставлять региональные льготы для укрепления и без того неплохой доходной базы.

105 См.: WSI (2008): Informationen zur Tarifpolitik. Unterste Tarifvergütungen 2008. Elemente qualitativer Tarifpolitik. Nr. 64, Düsseldorf.

106 Федеральное агентство по вопросам труда, «Рынок труда-2007», с. 141–142, Нюрнберг.

272 107 См. особенно: Dohnanyi, K. .v.: „Für eine Kurskorrektur...“ и Schmidt, H.: «Auf dem Weg...», с. 219.

108 Этого требовали Донаньи, Мост («Für eine Kurskorrektur...»).

109 С чисто формальной точки зрения трансферты «SoBEZ» не были целевыми. Тем не менее в так называемых сообщениях о достигнутом прогрессе в восточногерманских землях постоянно приводятся данные относительно того, в каких объемах были использованы эти трансферты. Как правило, под этим понимают только разницу между собственными инвестициями и кредитными заимствованиями (нетто) земель. Согласно последним располагаемым данным (за 2007 г.), все пять восточногерманских земель очень активно использовали предоставляемые им квоты в рамках трансфертов «SoBEZ»; Мекленбург – Передняя Померания, Саксония и Тюрингия использовали их даже на 100% (см.: Wilde, K.; Freye, S., 2009: «Auslaufen der Solidarpaketmittel: Sind die Neuen Länder ausreichend vorbereitet?» In: Wirtschaft im Wandel, Nr. 3, S. 132–140). В 2008 г. ситуация, видимо, не изменится. В более ранние годы она, однако, была совершенно иной, если не учитывать Саксонию. Регулярно значительная часть трансфертов «SoBEZ», согласно применяемой классификации, использовалась «не по назначению». При этом так считали просто потому, что кредитные заимствования (нетто) были еще достаточно велики, и поэтому после их вычета из общей суммы средств, используемых по целевому назначению, остаток этих средств был относительно невелик.

За исключением Саксонии, которая имела более или менее сбалансированный бюджет. Это обстоятельство и было причиной того, что общественность регулярно упрекала восточногерманские земли (кроме Саксонии) в «растрачивании» полученных трансфертов «SoBEZ». Это упреки никогда не были обоснованными, поскольку инвестиционные расходы в этих землях по объему почти не отличались от аналогичных расходов в Саксонии, т.е. никакого «растрачивания» средств по статье расходов не было. Верно, однако, то, что потребительские расходы в этих землях в целом слишком велики, что не позволяло обеспечить большую бюджетную сбалансированность. В этом смысле требование дальнейшей бюджетной консолидации было бы вполне уместным, но не требование покончить с нецелевым использованием (т.е. растрачиванием) средств. Эта дискуссия является классическим примером полемического восприятия неудачных финансово-технических понятий. Вероятно, что в предстоящие годы подобная дискуссия возникнет вновь, поскольку вследствие значительного сокращения налоговых поступлений следует вновь ожидать возникновения бюджетных дефицитов и тем самым в чисто арифметическом отношении, «нецелевого расходования» бюджетных средств.

110 В период с 2000 по 2006 г. государственное потребление в отдельных восточногерманских землях (показатели очищены от влияния изменения цен) выглядело следующим образом (в процентах): Саксония-Анхальт — 15,6; Мекленбург — Передняя Померания — 6,1; Бранденбург — 5,3; Тюрингия — 4,7; Саксония — 3,1. В основном в Саксонии-Анхальт и в Мекленбурге — Передняя Померания эта динамика объясняется резким сокращением численности государственных служащих, а также ликвидацией или уменьшением дополнительных субсидий.

111 Более подробно см.: Seitz, H., 2004: «Implikationen der demographischen Veränderungen für die öffentlichen Haushalte und Verwaltungen». Dresden Discussion Paper Series in Economics, Nr. 08/04, Dresden.

112 За последнее время, однако, в Саксонии увеличилось «унаследованное бремя», а именно: за счет поручительства за Саксонский земельный банк в размере 2,75 млрд евро, которое эта земля должна была взять на себя в 2007 г. в связи с поглощением этого проблемного банка Земельным банком Баден-Вюртемберга. В результате максимальный риск дополнительной задолженности на одного жителя этой федеральной земли в размере 655 евро.

113 Так что пессимистические прогнозы относительно дополнительного бюджетного обременения восточногерманских земель в предстоящее время (в том числе сделанные Зейтцем, см. примечание 111) не слишком отличаются от различных предположений, касающихся их экономического развития. По этой причине лучше всего интерпретировать эти прогнозы в более узком смысле: как сценарии возможных бюджетных рисков в расходных статьях бюджета. Иначе возникает опасность, что они породят представления о некоем жестком детерминизме, которые в политическом отношении скорее могут замедлить процесс принятия необходимых решений. Как сильно возможное ускорение экономического роста может повлиять на бюджеты земель, проявилось совсем недавно в период с 2005 по 2008 г., когда — значительно быстрее, чем ожидалось — практически во всех восточногерманских (и западногерманских!) землях удалось добиться сбалансированности бюджетов, причем в основном за счет экономического роста и его влияния на собираемость налогов.

Глоссарий

Нижеследующие разъяснения понятий ограничиваются их применением в тексте настоящей книги, что не исключает возможность их иного истолкования.

Автаркическая политика: политика самоизоляции от мировых рынков.

Амортизация: уменьшение стоимости производственного имущества, прежде всего средства производства длительного пользования (основные средства производства).

Базисные величины: величины, привязанные к определенной точке времени (в отличие от «динамических величин»), например имущество (в отличие от дохода).

Брутто-активы (валовые активы): стоимость средств производства длительного пользования в одной из сфер экономики без учета амортизации, т.е. уменьшения стоимости основных фондов после их приобретения (см. также «основные средства производства», «совокупный капитал», «нетто-активы»).

Валовый внутренний продукт: стоимость всех произведенных товаров и услуг (вновь созданная стоимость брутто плюс налоги на товары минус субсидии на их производство), произведенных внутри экономической территории за определенный период времени.

Валютный союз: использование одной и той же валюты на экономических территориях, на которых ранее в обращении находились разные валюты.

Внешнеэкономическое равновесие: состояние экономики, при котором при условии стабильного обменного курса валюты в долгосрочной перспективе импорт товаров и услуг может быть профинансирован за счет экспортной выручки.

Внутренний рынок: часть экономики, находящаяся внутри страны или региона.

Внутренняя миграция: миграционные потоки внутри страны или региона.

Глобализация: тенденция к более тесному международному взаимодействию товарных и финансовых рынков, обусловленная,

главным образом, уменьшающимися транспортными и коммуникационными издержками.

Государственное потребление: государственные расходы на финансирование функций, осуществляемых государством, главным образом это расходы на содержание органов государственного управления.

Государственный холдинг: государственное предприятие, владеющее акциями других предприятий и оказывающее влияние на их хозяйственную деятельность.

Девизные резервы: резервы центрального банка в иностранной валюте.

Денежно-кредитная политика: меры центрального банка, направленные на управление денежной массой, ставкой процента, валютным курсом или другими монетарными величинами.

Динамические величины: величины, привязанные к определенному временному периоду (в отличие от «базисных величин»), например доход (в отличие от имущества).

Дисконтирование: сравнение стоимости денежных потоков, возникающих в различные моменты времени, посредством, как правило, положительной процентной ставки в качестве показателя упущенного дохода в случае их альтернативного использования.

Добавленная стоимость брутто (валовая): себестоимость всех товаров и услуг, произведенных за определенный период времени в каком-либо экономическом районе.

Доля экономически активного населения: доля работающих граждан в общей численности населения страны.

Доля экспорта: отношение объема экспортируемой продукции к объему валового внутреннего продукта экономики в целом или в отдельных ее секторах (в большинстве случаев в обрабатывающей промышленности).

Доминирование на рынке: возможность в качестве производителя и продавца получать более высокую цену на рынке, чем это было бы возможно в условиях самой жесткой конкурентной борьбы.

Зависимые занятые: работники по найму в отличие от работников, занятых самостоятельным трудом.

Занятые: наемные работники, граждане, занятые зависимым трудом, в отличие от работников, занятых независимым трудом (смотри также «зависимые занятые»).

Импорт капитала: приток финансового капитала на экономическую территорию.

Инновация: разработка и коммерческое использование новых продуктов, технологический процессов или организационных форм; в тексте термин в большинстве случае используется в смысле «производственных инноваций».

Инфляция: длительное обесценение денег; краткая форма для «ценовой инфляции».

Инфраструктура: все стационарные структуры материального, индивидуального или институционального характера, которые обеспечивают функционирование экономики, основанной на разделении труда; в тексте термин часто используется применительно к материальной инфраструктуре (например, транспортные пути и коммуникационные сети).

Использование капитала: использование основного капитала (например, машин) в производстве.

Капиталоемкость: соотношение между основным капиталом и количеством используемой рабочей силы.

Кластер: группа предприятий одной отрасли на относительно небольшой территории.

Конвертируемость: право граждан, как резидентов, так и нерезидентов, располагать, переводить и обменивать в любом месте их пребывания валютные средства для осуществления платежей на товарных и финансовых рынках.

«**Надбавочник**»**:** работающий гражданин, чей доход по месту работы недостаточен для поддержания минимального жизненного уровня, который поэтому в соответствии с немецким социальным законодательством получает социальную надбавку к заработной плате за счет государства.

Налог солидарности: особый налог с фиксированной ставкой (выраженной в процентах) на все доходы физических и юридических лиц, который был введен в Германии после воссоединения в целях получения дополнительных налоговых поступлений. В качестве особого налога он не учитывается в сумме финансовых трансфертов, предоставленных Федеративной республикой ее новым восточным землям (в отличие от конкретных средств в рамках пакта солидарности).

Налоговая ставка: инструмент (точнее сказать, индивидуальная процентная ставка), с помощью которого общины в Германии

могут оказывать влияние на размер подлежащих к уплате налогов (промысловый налог и налог на землю).

Национальные счета: система макроэкономических показателей, которые позволяют дать полную картину экономический деятельности на какой-либо экономической территории, при этом как в стоимостном, так и в количественном отношении.

Нетто-активы (чистые активы): стоимость средств производства длительного пользования на экономической территории с учетом амортизации, т.е. уменьшения стоимости средств производства за период времени после их приобретения (см. также «брутто-активы», «совокупный капитал»).

Номинальная стоимость: стоимость по ценам на данный момент времени.

Обрабатывающая промышленность: понятие, имеющее отношение к народнохозяйственному балансу; означает предприятия, изготавливающие материальные блага. В тексте часто в этом же смысле используется просто слово «промышленность».

Основной капитал: физический капитал (например, машины) в отличие от чисто финансового капитала (например, долговые обязательства или акции).

Основные средства производства: стоимость средств производства длительного пользования в одной из отраслей экономики (см. также «брутто-активы», «совокупный капитал», «нетто-активы»).

Отраслевая структура: разделение экономики или части экономики (например, промышленности) на различные производственные отрасли.

Паевое свидетельство: (документальное) подтверждение доли участия.

Пакт солидарности (I и II): два объемных пакета политических, фискальных и экономических мер в целях финансирования проекта «Немецкое единство» как конкретная основа для финансовых трансфертов, предоставляемых новым восточным землям Федеративной республики (в отличие от налога солидарности).

Паритет покупательной способности: имеет место тогда, когда обменный курс двух валют соответствует отношению уровней цен в этих странах, так что на обе валюты можно приобрести одинаковое количество товаров.

Паритет: обменный курс между валютами.

Пенсионный балл в системе пенсионного обеспечения: величина, в зависимости от которой определяется размер назначаемой страховой пенсии при прочих равных индивидуальных предпосылках.

Перенос убытков: налоговая возможность для налогоплательщика перенести сегодняшние убытки на будущие периоды времени.

Платежеспособность: способность или готовность заемщика в оговоренные сроки выполнить свои обязательства по кредитному договору (выплата процентов и погашение кредита).

Попечительский приватизационный совет: государственный холдинг, которому после воссоединения Германии было поручены приватизация и частично санация предприятий, ранее находившихся в государственной собственности.

Портфельные инвестиции: вложение средств на иностранной экономической территории исключительно в целях получения процентов или дивидендов, а не по соображениям предпринимательской стратегии (в отличие от «прямых инвестиций»).

Прогрессивность: доля еще не самортизированных брутто-активов, т.е. отношение нетто-активов к брутто-активам.

Производительность труда: отношение объема произведенной продукции к количеству затраченного труда (в стоимостном или физическом выражении).

Производительность: отношение количества полученной продукции к количеству использованных производственных факторов; в тексте используется в качестве краткой формы понятия «производительность труда».

Производственный фактор: товары и услуги, которые входят в процесс производства и влияют на него; в первую очередь, речь идет об использование труда, капитала и земли.

Производство: результат целенаправленного взаимодействия «производственных факторов» (как правило, труда, капитала и земли); в тексте используется как синоним понятия «создание стоимости».

Промышленность инвестиционных товаров: те отрасли обрабатывающей промышленности, которые производят товары длительного пользования для их последующего применения в производстве или в частных домохозяйствах.

Промышленность потребительских товаров: те отрасли обрабатывающей промышленности, которые изготавливают товары для их последующего использования в частных домохозяйствах.

Промышленность: предприятия, производящие материальные товары; в тексте часто употребляется как синоним к «перерабатывающей промышленности», имея в виду систему национальных счетов.

Прямые издержки по оплате труда: отношение расходов на оплату труда и производительности труда с учетом общего количества занятых работников.

Прямые инвестиции: вложение средств на иностранной экономической территории по соображениям предпринимательской стратегии; вложение средств, не в целях получения дохода от ценных бумаг (в отличие от портфельных инвестиций), а, как правило, в виде покупки предприятий, создания дочерних фирм или производственных филиалов.

Разделение труда: специализация на производстве определенных товаров и/или услуг.

Расходы на оплату труда: расходы на оплату одного работника; в тексте всегда с учетом дополнительных расходов по заработной плате, т.е. как синоним стоимости рабочей силы.

Реальная стоимость: (номинальная) стоимость, очищенная от влияния инфляции.

Резервная валюта: иностранная валюта, которая имеется в распоряжении центрального банка, чтобы в любой момент обеспечивать конвертируемость собственной национальной валюты.

Рендит: показатель, который используется для измерения предпринимательского дохода с вложенного капитала (доход с капитала) или с оборота (доход с оборота).

Рынок капитала: рынок финансового капитала, на котором сберегатель встречается с инвестором, а инвестор с продавцом прав собственности.

Свобода торговли: торговля между отдельными экономическими территориями без искусственно созданных мешающих ей барьеров (например, таможенные пошлины).

Совокупный капитал: стоимость средств производства длительного пользования на экономической территории (см. также «брутто-активы» и «нетто-активы»).

Создание стоимости: результат производственной деятельности, в котором использовались «производственные факторы» (как правило, труд, капитал и земля). В тексте используется как синоним к понятию «производство».

Социальный союз: объединение двух экономических территорий в рамках единого социального государства; наряду с экономическим и валютным союзами третья основа немецкого воссоединения.

Субсидиарность: принцип, согласно которому государственные услуги должны предоставляться на самом низком уровне организации государственной власти, если это возможно и эффективно. Цель при этом заключается в том, чтобы обеспечить максимальный учет интересов граждан.

Счет текущих операций: внешнеэкономический баланс, отражающий внешнеэкономические транзакции страны с другими странами мира, в первую очередь, сальдо экспортно-импортных операций в торговле товарами и услугами, а также сальдо денежных потоков между этой страной и зарубежными странами. В тексте идея счета текущих операций в системе экономических взаимоотношений между федеральными землями используется в слегка модифицированном виде, то есть в счете текущих операций не учитываются денежные потоки.

Трудовые затраты: затраты на содержание одного работника (заработная плата и дополнительные расходы по заработной плате).

Уровень безработицы: доля экономически активных граждан, зарегистрированных как безработные.

Уровень занятости: доля людей, готовых заниматься оплачиваемой деятельностью (трудом).

Услуги: товары не материально-вещественного характера.

Финансовое выравнивание: система выравнивания финансовых возможностей федеральных земель в Германии; распределение финансовых средств происходит как между землями (горизонтальное выравнивание), так и между федерацией и землями (вертикальное выравнивание).

Холдинг: предприятие, владеющее акциями других предприятий и оказывающее влияние на их хозяйственную деятельность.

Ценовая инфляция: продолжительное уменьшение стоимости денег.

Центральный банк: центральная инстанция в кредитно-денежной системе на экономической территории, наделенная правом эмиссии денег.

Эконометрика: наука об эмпирических измерениях экономических взаимосвязей с помощью методов статистики.

«**Экономика вдоль автобанов»:** экономическая структура, устойчивое развитие которой определяется промышленными предприятиями, размещенными вдоль крупных транспортных магистралей.

Экономически активное население: все граждане, которые готовы заниматься оплачиваемой деятельностью (трудом) и которые на самом деле это делают (работающие граждане) или не делают (безработные).

Экономический союз: объединение двух экономических территорий в один единый внутренний рынок.

Chief Executive Officer (CEO): генеральный директор или председатель правления предприятия.

Currency Board (валютное управление/комитет): валютная система, в которой центральный банк берет на себя обязательство в любой момент обменивать по фиксированному курсу любое количество национальной валюты на иностранную валюту, при этом валютные резервы страны должны на 100% покрывать количество национальной валюты в обращении. С точки зрения валютной политики Currency Board (валютное управление/комитет) является наиболее последовательным вариантом привязки к резервной валюте.

Management-Buy-out: продажа предприятия Попечительским приватизационным советом его бывшим, как правило, руководящим сотрудникам (топ-менеджменту).

Статистические справочники

Folgende Datenquellen wurden genutzt (in alphabetischer Reihenfolge):

Bundesagentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de),

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (www.bib-demographie.de),

Bundesministerium der Finanzen (www.bundesfinanzministerium.de),

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (www.bmwi.de),

Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (www.gdw.de),

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (www.diw.de),

Eurostat, das Statistikportal der Europäischen Union (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home),

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (www.iab.de),

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (www.ifw-kiel.de),

Institut für Wirtschaftsforschung Halle (www.iwh-halle.de),

Internationale Arbeitsorganisation (www.ilo.org/public/german/region/eurpro/bonn/datenbanken/index.htm),

Rat der Immobilienweisen,

Rentenversicherungsanstalt (www.deutsche-rentenversicherung-bund.de),

Sozio-oekonomisches Panel (www.diw.de/deutsch/soep/forschungsdatenzentrum_des_soep/27175.html),

Statistisches Bundesamt (www.destatis.de),

Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR).

Bei den Berechnungen für Ostdeutschland gilt grundsätzlich Folgendes: Berlin wird weder West- noch Ostdeutschland zugeordnet. Lediglich bei den Arbeitslosenzahlen und Erwerbsquoten der Bundesagentur für arbeit wird davon abgewichen. Dort zählt Berlin bis 1994 zu Ostund ab 1995 zu Westdeutschland.

Литература

Abelshauser, W. (1983): *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland (1945-1980)*. Frankfurt am Main.

Aghion, P.; Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA.

Akerlof, G. A. et al. (1991): "East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of the Currency Union". In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1, S. 1-87.

Allgemeiner Deutscher Nachrichtendienst (1990): Meldung am 19. Oktober.

Baale, O. (2008): *Abbau Ost. Lügen, Vorurteile und sozialistische Schulden*. 4. Auflage. München.

Balassa, B. (1964): "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal". In: *Journal of Political Economy* 72 (6), S. 584-596.

Begg, D.; Portes, R. (1992): "Eastern Germany since Unification: Wage Subsidies Remain a Better Way". Discussion Paper 730. Centre for Economic Policy Research. London.

Biedenkopf, K. H. (1990): *Offene Grenzen, offener Markt. Voraussetzungen für die Erneuerung der DDR-Volkswirtschaft*. Wiesbaden.

Brachert, M.; Hornych, C. (2009): "Die Formierung von Fotovoltaik Clustern in Ostdeutschland". In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 2, S. 81-90.

Brautzsch, H.-U. (2008): "Aktuelle Trends: Renditeanstieg in Ostdeutschland zum Stillstand gekommen". In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 7, S. 259.

Breuel, B. (Hrsg.) (2005): *Ohne historisches Vorbild. Die Treuhandgesellschaft 1990 bis 1994. Eine kritische Würdigung*. Berlin.

Buettner, T.; Rincke, J. (2007): "Labor Market Effects of Economic Integration: The Impact of Re-Unification in German Border Regions". In: *German Economic Review* 8, S. 536-560.

Bundesministerium der Finanzen (2009): Daten zur horizontalen Umsatzsteuerverteilung, zum Länderfinanzausgleich und zu den Bundesergänzungszuweisungen. Aktuelle Fassung eines Auszugs aus der BMFDokumentation Bund/Länder-Finanzbeziehungen auf der Grundlage der geltenden Finanzverfassungsordnung. (www.bundesfinanzministerium.de).

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2009): Wirtschaftsdaten Neue Bundesländer, Februar (www.bmwi.de).

Burda, M. C. (2006): "Factor Reallocation in Eastern Germany after Reunification". In: *The American Economic Review* 96 (2), S. 368-374.

Burda, M. C.; Funke, M. (1993): "German Trade Unions after Unification - Third Degree Wage Discriminating Monopolists?" In: *Review of World Economics* 129 (3), S. 537-560.

Burda, M. C.; Wyplosz, C. (1992): "Labor Mobility and German Integration: Some Vignettes". In: Siebert, H. (Hrsg.): *The Transformation of Socialist Economies*. Tübingen. S. 333-359.

Busch, U. (2002): *Am Tropf. Die ostdeutsche Transfergesellschaft*. Berlin.

Deutsche Bundesbank (1990): Monatsbericht 42, Nr. 7, Juli 1990. Frankfurt am Main.

DIW (1990): Wochenbericht Nr. 14, 5. April 1990.

Deutsche Rentenversicherung Bund (2008): "Rentenversicherung in Zeitreihen 2007", Oktober. In: *DRV-Schriften* Band 22.

DIW, IfW, IWH (1999): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Neunzehnter Bericht. Forschungsreihe 5/1999. Halle.

Dohnanyi, K. v. (1990): *Das Deutsche Wagnis. Über die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Einheit*. München.

Dohnanyi, K. v.; Most, E. (2004): Für eine Kurskorrektur des Aufbau Ost. Bericht des Gesprächskreises Ost der Bundesregierung. Hamburg/Berlin.

The Economist (1995): "The *eagle's embrace*". Ausgabe vom 30. September.

Feldmeyer, K. (1998): *Schwierige Heimkehr. Neusiedler auf altem Boden*. Berlin.

Filip-Köhn, R.; Ludwig, U. (1990): "Dimensionen eines Ausgleichs des Wirtschaftsgefälles zur DDR". In: *DIW Diskussionspapiere*, Nr. 3. Berlin.

Franz, P. (2007): "Räumliche Verteilung ostdeutscher innovativer Kompetenzen: deutlicher Zuwachs im südwestlichen Umland von Berlin und in den Zentren Sachsens und Thüringens". In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 9, S. 344-349.

Friedman, T. (2005): *The World is Flat: A Brief History of the Twenty first Century*. New York.

Fuchs-Schündeln, N.; Izem, R. (2008): „Explaining the Low Labor Productivity in East Germany - A Spatial Analysis». Manuscript, Harvard University, April 18, 2008.

Giersch, H. (1979): "Aspects of Growth, Structural Change and Employment - A Schumpeterian Perspective". In: *Weltwirtschaftliches Archiv* 115 (4) S. 629-652.

Giersch, H.; Paque, K.-H.; Schmiedling, H. (1994): *The fading miracle. Four decades of market economy in Germany*. Cambridge.

Grass, G. (2009): *Unterwegs von Deutschland nach Deutschland. Tagebuch 1990*. Göttingen.

Grossman, G.; Helpman, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA.

Günther, J.; Michelsen, C.; Titze, M. (2009): "Innovationspotenzial ostdeutscher Regionen: Erfindergeist nicht nur in urbanen zentren zu Hause". In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 4, S. 181-192.

Hartmann, R. (2008): *Die Liquidatoren. Der Reichskommissar und das wiedergewonnene Vaterland*. Berlin.

Hayek, F. (1944): „Scientism and the Study of Society PART III». In: *Economica*, New Series 11 (41) S. 27-39.

Heering, W. (1998): "Acht Jahre deutsche Währungsunion. Ein Beitrag wider die Legendenbildung im Vereinigungsprozeß". In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Beilage zur Wochenzeitung *Das Parlament*, B 24, S. 20-34.

Hornych, C. (2008): "Innovationskraft ostdeutscher Clusterstrukturen". In: *Statistik Regional*, Electronic Papers, 2008-01, S. 1-94.

Hujer, R.; Thomsen, S. L. (2006): "Wirksamkeit von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen in Deutschland: empirische Befunde mikroökonometrischer Analysen". In: *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung Journal for Labour Market Research* 39, 3/4, S. 329-345.

Jürgs, M. (1997): *Die Treuhänder*. München/Leipzig.

Kaser, M. C.; Radice, E. A. (Hrsg.) (1985): *The Economic History of Eastern Europe 1919-1975*. Band I. *Economic Structure and Performance between the Two Wars*. Oxford.

Klodt, H. (1996): *Lohnkostenzuschüsse: Ökonomische Effizienz und gesellschaftliche Akzeptanz*. Kieler Arbeitspapiere 715. Institut für Weltwirtschaft. Kiel.

Klodt, H. (2000): "Industrial Policy and The East German Productivity Puzzle". In: *German Economic Review* 1(3), S. 315-333.

Klodt, H. et al. (1994): *Standort Deutschland: Strukturelle Herausforderungen im neuen Europa*. Kieler Studien 272. Tübingen.

Klodt, H.; Maurer, R.; Schimmelpfennig, A. (1997): *Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft*. Kieler Studien 283. Tübingen.

Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. Cambridge, MA.

Krugman, P. (1994): *Rethinking International Trade*. Cambride, MA.

Krugman, P.; Obstfeld, M. (2009): *International Economics. Theory & Policy.* Achte Auflage. Boston.

Kubis, A.; Schneider, L. (2008): "Im Fokus: zuwanderungschancen ostdeutscher Regionen". In: *Wirtschaft im Wandel,* Nr. 10, S. 377-381.

Lang, C. (2007): "Aktuelle Trends: Tarifbindung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands: Keine weitere Tarifflucht 2006". In: *Wirtschaft im Wandel,* Nr. 1, S. 3.

Lange, O.; Taylor, F. (1938): *On the Economic Theory of Socialism.* Minneapolis.

Lucke, B. (1995): "Die Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt - Eine ökonometrische Analyse". In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 115, S. 393-428.

Maddison, A. (2001): *The World Economy 2: Historical Statistics.* OECD. Paris.

Maron, M. (1990): *Das neue Elend der Intellektuellen.* In: *Tageszeitung* vom 6. Februar.

Meltiz, M. (2008): "International Trade and Heterogeneous Firms". In: Durlauf, S.; Blume, L. (Hrsg.): *The New Palgrave Dictionary of Economics.* Zweite Auflage. Basingstoke, Hampshire; New York.

Möller, K. P. (1996): *Nichts produzieren und trotzdem gut leben. Standort Deutschland ohne Industrie?* Hannover.

Müller, U. (2005): *Supergau Deutsche Einheit.* Berlin.

Münnich, M.: "Einnahmen und Ausgaben von Rentner- und Pensionärshaushalten". In: *Wirtschaft und Statistik* 6/2007, S. 593-628.

Mundell, R. A. (1961): "A Theory of Optimum Currency Areas". In: *The American Economic Review* 51 (4), S. 657-665.

Paque, K.-H. (2001a): "East/West-Wage Rigidity in United Germany". In: Riphahn, R. T.; Snower, D.; Zimmermann, K. (Hrsg.): *Employment Policy in Transition: The Lessons of German Integration for the Labor Market.* Heidelberg. S. 52-82.

Paque, K.-H. (2001b): "Was ist am ostdeutschen Arbeitsmarkt anders?" In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik,* Nr. 2, S. 407-423.

Paque, K.-H. (2009): "Transformationspolitik in den neuen Bundesländern: Eine industrielle Erfolgsgeschichte?" In: Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.): *Industriepolitik für das 21. Jahrhundert. Wissenschaftliche Jahrestagung zum Gedenken an Dr. Manfred Lennings 22. Oktober 2008 in Bonn.* Köln. S. 16-45.

Rat der Immobilienweisen (2007): *Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2007.* Wiesbaden.

Ritter, G. A. (2006): *Der Preis der deutschen Einheit. Die Wiedervereinigung und die Krise des Sozialstaats*. München.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1990): *Auf dem Wege zur wirtschaftlichen Einheit Deutschlands. Jahresgutachten 1990/91*. Stuttgart.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1991): *Die wirtschaftliche Integration in Deutschland. Perspektiven - Wege - Risiken. Jahresgutachten 1991/92*. Stuttgart.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1994): *Den Aufschwung sichern - Arbeitsplätze schaffen. Jahresgutachten 1994/95*. Stuttgart.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1995): *Im Standortwettbewerb. Jahresgutachten 1995/96*. Stuttgart.

Samuelson, P. A. (1964): "Theoretical Notes on Trade Problems". In: *Review of Economics and Statistics* 46 (2), S. 145-154.

Schmidt, H. (2005): *Auf dem Weg zur deutschen Einheit. Bilanz und Ausblick*. Reinbek bei Hamburg.

Schmieding, H. (1990): *Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie*. Kieler Arbeitspapiere, Nr. 413, Institut für Weltwirtschaft. Kiel.

Schroeder, K. (2006): *Die veränderte Republik. Deutschland nach der Wiedervereinigung*. Sonderausgabe für die Zentralen für politische Bildung in Deutschland. München.

Schubert, H. (1990): "Die stille Liebe zur Heimat. Rede auf der Gründungsversammlung der .Deutschen Gesellschaft am 13. Januar in der Ost-Berliner Nikolaikirche". In: *Deutschland Archiv* 23 (3), S. 481.

Schumpeter, J. (1911): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. München.

Schumpeter, J. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York.

Schwartz, M. (2008a): "Wie effektiv sind Technologie- und Gründerzentren in den Neuen Bundesländern?" In: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 34 (2), S. 154-171.

Schwartz, M. (2008b): "Langfristeffekte von Technologie- und Gründerzentren: Was wird aus den Firmen, wenn sie die Zentren verlassen?" In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 8, S. 317-322.

Schwartz, M.; Hornych, C. (2008): "Technologie- und Gründerzentren im Lichte von Diversifizierung versus Spezialisierung". In: *IWH-Diskussionspapiere*, Nr. 7, S. 1-35.

Seitz, Helmut (2004): "Implikationen der demographischen Veränderungen für die öffentlichen Haushalte und Verwaltungen". *Dresden Discussion Paper Series in Economics* No. 08/04. Dresden.

Simons, H. (2009): *Transfers und Wirtschaftswachstum. Theorie und Empirie am Beispiel Ostdeutschland*. Marburg.

Sinn, G.; Sinn, H.-W. (1993): *Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung*. Dritte Auflage. München.

Sinn, H.-W. (2002): „Germany's Economic Unification: An Assessment after Ten Years». In: *Review of International Economics* 10(1), S. 113-128.

Sinn, H.-W. (2003): *Ist Deutschland noch zu retten?* 4. Auflage. München.

Snower, D. J.; Merkl, C. (2006): "The Caring Hand that Cripples: The East German Labor Market after Reunification". In: *The American Economic Review* 96 (2), S. 375-382.

Solow, R. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth». In: *Quarterly Journal of Economics* 70 (1), S. 65-94.

Der Spiegel (1977): "Ein altes Weib, das sich nicht rühren kann". Ausgabe Nr. 32 vom 1. August.

Der Spiegel (1979): "Das kranke England". Ausgabe Nr. 6 vom 5. Februar.

Titze, M. (2008): "Förderung mittels Investitionszulagen in Ostdeutschland fortsetzen? - Ein Kommentar". In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 10, S. 376.

Treuhandanstalt (1994a): *Daten und Fakten zur Aufgabenerfüllung der Treuhandanstalt. Stand Dezember 1994*. Berlin.

Treuhandanstalt (1994b): *Informationen*. Ausgabe 21. Dezember 1994. Berlin.

Uhlig, H. (2006): "Regional Labor Markets, Network Externalities and Migration: The Case of German Unification". In: *The American Economic Review* 96 (2), S. 383-387.

Wagner, G. G.; Frick, J. R.; Schupp, J. (2007): "The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) - Scope, Evolution and Enhancements". In: *Schmollers Jahrbuch* 127 (1), S. 139-169.

Wendt, A. (2005): "Deutsche Einheit: Mezzogiorno ohne Mafia". In: *Focus* Nr. 25.

Wenzel, S. (2009): *Was war die DDR wert? Und wo ist dieser Wert geblieben? Versuch einer Abschlussbilanz*. Berlin.

Wilde, K.; Freye, S. (2009): "Auslaufen der Solidarpaktmittel: Sind die Neuen Länder ausreichend vorbereitet?" In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 3, S. 132-140.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft (1991a): “Probleme der Privatisierung in den neuen Bundesländern”. In: *BMWi Studienreihe* 73. Bonn.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft (1991b): “Lohn- und Arbeitsmarktprobleme in den neuen Bundesländern”. In: *BMWi Studienreihe*. Bonn.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft (1998a): “Gutachten vom 17./18. November und 15./16. Dezember 1989. Thema: Wirtschaftspolitische Herausforderungen der Bundesrepublik im Verhältnis zur DDR”. In: *Sammelband der Gutachten von 1987 bis 1997*. Stuttgart. S. 1480-1491.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft (1998b): “Gutachten vom 1./2. März und 27. März 1990. Thema: Schaffung eines gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsgebietes in Deutschland”. In: *Sammelband der Gutachten von 1987 bis 1997*. Stuttgart. S. 1493-1507.

WSI (2008): *Informationen zur Tarifpolitik. Unterste Tarifvergütungen 2008. Elemente qualitativer Tarifpolitik* Nr. 64. Düsseldorf.

Die Zeit (1976): “England fällt zurück”. Nr. 4 vom 16. Januar.

Указатель*

Автомобилестроительная промышленность 12, 215
– сравнимость 9
Амортизационные отчисления специального назначения 92 f., 108
Ангальтский театр 248
Аргентина 28

Баден-Вюртемберг 221 f.
«Базовое обеспечение» 119
Банковское дело 128 f., 132, 134 f., 138
Бартмер, Карл-.Альбрехт 81
Барьеры 16 ff.
Баухаус, высшая школа строительства и художественного конструирования 248 f.
Безработица 41, 105, 119, 154
– ГДР 112
Берлин 138 f., 171 ff.
Бисмарк, Отто фон 85
Биттерфельд-Вольфен 168 f., 233, 240
Блюм, Норберт 111, 115
Брандт, Вилли 37
Бундесбанк 26 ff., 32 f., 39 f., 187
Бурый уголь 168
Бюджетная консолидация

Вайгель, Тео 115
Вайль, Курт 249
Валовый внутренний продукт 114, 117, 122, 184 f., 199, 201, 203, 205
Валютная реформа (1923) 8
Валютная реформа (1948) 6, 8, 42, 92
Валютное управление 28, 32
Валютный союз 25–44, 135
– интеллигенция 36 f.
– обменный курс 33 f., 39 f., 43
– основные параметры обмена валюты 26
Вассерталь, Эрих 176 f.
Венгрия 197–203, 216
Внутренний рынок 99–109
Воверайт, Клаус 172
«Возвращенцы» 78, 80
Возрождение Востока 7
– «генеральный план» 241 f.
– издержки и достижения 181–207
– против «расширения Запада» 20, 22 f.
Восток и Запад, разница между уровнями заработной платы на 17 ff., 54, 196
Восток и Запад, разрыв между 1 f.
Восток и Запад, сравнения между 1 f.
– заработная плата 151, 153
– пенсии 112 f.
– производительность экономики 2, 10
– сельское хозяйство 79, 82
Вторая мировая война 4, 7

ГДР
– безработица 112
– пенсионное обеспечение 111
– центральный банк 28, 31 ff.

* В указателе сохранены номера страниц по немецкому оригиналу; начало страницы по немецкому оригиналу указано на внешних полях под чертой.

Геншер, Ганс-Дитрих 37
Германское аграрное общество 81
Гёте, Иоганн Вольфганг 23
Глобализация 127, 224, 226 f., 230
Государственное потребление 246 f., 250
Грасс, Гюнтер 36 f., 207, 229, 237
Гропиус, Вальтер 249

Дерегулирование 90
Дессау 248 f.
Дефицит баланса текущих операций
Джордж, Акерлоф 206
Добывающая промышленность 60
Доверие 27, 134 f.
Доля экспортной продукции 159 f., 164, 170
Дополнительные федеральные субвенции 188, 190
Дополнительные федеральные трансферты на цели удовлетворения особых потребностей (SoBEZ) 189, 244 f.
Досрочный выход на пенсию 116, 118
Досрочный выход на пенсию 116, 118
Достигнутый уровень занятости 47
Дотации 87, 95 f., 108, 122
Доходы маятниковых мигрантов 183, 185

Еврейское население 107, 139
Европейская Программа Восстановления (ЕРП)
Европейский фонд регионального развития 92 ff.

Забастовка 152
Задолженность 244, 250, 252
Закон о содействии занятости 116
Закон об адаптации системы пенсионного обеспечения (1991) 111, 115
Закон об имуществе (1990) 71 f.
Закон об устранении препятствий для инвестиционной деятельности (1992) 73 ff.
Закон об устранении препятствий для инвестиционной деятельности (1991) 73
Заработная плата, уровень на Востоке 43, 51, 53 ff., 206
– обрабатывающая промышленность 148, 151, 153 f., 202 ff.
Заработной плата, «вилка» 196
Земельная реформа 77
Земельный банк Баварии 104
Земельный банк Саксонии 104
Зинн, Герлинде 70
Зинн, Ханс-Вернер 53, 64, 70
Знания 5, 214 ff., 225, 227
– технические 9, 56 f., 156 ff., 209 f., 212, 220
– управленческие 90

Изгнанные 21
Изоляция 8, 10, 14
Имущество, конфискованное в период с 1945 по 1949 год (советская зона оккупации) 71 ff., 77, 83 f.
Инвестиции 92, 121, 250 ff.
– меры поощрения инвестиций 91–98, 157
– государственные 87 ff., 91, 245 f., 251
– частные 87, 91
Инвестиционная надбавка 92 ff., 136, 190

Инновационный потенциал 14, 169 f., 216 ff., 220 ff., 227, 229 ff., 234 ff., 252, 256
Институт мировой экономики, Киль 98
Институт по исследованию рынка труда и профессий 160
Институт экономический исследований 53
Институт экономических исследований, Галле 98
Интеллигенция 36 f., 207, 212, 229, 237
Инфляция 39 f.
Инфраструктура 89, 102, 139, 179, 232 f., 235
Иоанниты 84

Катте, Кристоф фон 84
Качество рабочей силы 156 ff.
Квалифицированные сотрудники 56 f.
Квота покрытия бюджетных расходов за счет налогов 251
Кластер 170 f., 178, 240
Колл-центры 136
Коль, Гельмут 7, 25, 37 f., 96, 146, 167, 182
Конвертируемость, ограничение конвертируемости 30
Конкуренция 5
Коррупция 60
Кошиг, Клеменс 249
«Красная шапочка», производство шампанский вин 58 f.
«Кремниевая Саксония» 169, 233
Кругман, Пол 226
Культурная деятельность 130 f.

Леверкен, Андреас 218
Леверкен, Ренате 218
Лейпциг 138 ff.
– кварталы домов вдоль улицы Вальдштрассе 107
– книжная ярмарка 140 f.
– ярмарка 139 ff.
Лейпцигская ярмарка промышленных образцов завтрашнего дня 140

Магдебургское заявление (1992) 73 f.
Марон, Моника 37
Мезьер, Лотар де 25
Меллер, Харальд 130 f.
Меры по обеспечению так называемой случайной занятости 119
Меры по трудоустройству граждан 116, 118 f., 238
Миграция 16–22, 34 f., 105, 154, 191 f., 194 f., 202
Минимальная заработная плата 238
Мировой финансовый кризис 28, 104, 138, 169, 243
Мировой экономический кризис (1930-1932) 213
Миттеран Франсуа 96
Модров, Ханс 25
Мюллер, Уве 146

«**Н**адбавочники» 238 f.
Народная палата 15
– выборы (1990) 25, 39
Народное предприятие «Красная шапочка» 58
Народное предприятие Elektroantriebe 60
Народное предприятие Leuna-Werke им. Вальтера Ульбрихта 96
Народное предприятие Wärmeanlagebau, Берлин 66
Народное предприятие имени 7 Октября, производство

подъемно-транспортного оборудования 62
Народные банки 135
Научные исследования и разработки 158 ff., 167, 170, 178, 216, 220, 232, 234
Научные учреждения 232 ff.
Научный совет при федеральном министерстве экономики 27, 72 f., 98
Национал-социализм 4, 8
Национальный счет 70, 183
Небесный диск из Небры 130 f.
Небра 130 f.
Недвижимость 102 ff., 108 f.
– доходность 103 f.
– неиспользуемые площади и объекты 102
– стоимость 102
Немецкий бундестаг 89, 108, 172
– парламентский комитет по расследованию«Имущество ГДР» 66
Немецкий институт экономических исследований, Берлин 98, 150
Немецкое научное общество 130
Неоколониализм 36 f., 207
Неполная занятость 116 f.
Неполная рабочая неделя 41, 118
Нефтяная промышленность 162
Новая экономическая география 226

Общественные услуги 89 f., 247
Оптимального валютного пространства теория 34
Оптимальное валютное пространство 34
Оптовая торговля 128 f.
Ориентированность на экспорт 158 f., 167, 170, 183
Основное право на свободу передвижения 16
Основной капитал-брутто 157
Основной капитал-нетто 157
Остерведдинген 176 f.
Отраслевая структура 162, 166 f.

Пакет транспортных проектов «Немецкое единство» 89
Пакт солидарности I 187 f.
Пакт солидарности II 188, 243–247
Панельное домостроение 76, 106
Параллельный мир продуктов 9 ff., 14, 158
Паритет покупательной способности 40
Пассивная санация 22
– до приватизации 45 f.
Пенсионное страхование 111 f., 114 f., 117, 185
Пенсионный балл 112
Пенсионный страховой фонд 115
Перерабатывающая промышленность 23, 82, 124 ff., 135 ff., 142–161, 164, 243
– валовый внутренний продукт 201, 203
– государственное стимулирование 234, 239
– количество занятых 142 ff., 165
– производительность труда 146 f.,149, 155 ff.
– производство 41, 142, 166
– рост 145
– создание стоимости 41, 142 ff., 146, 148, 202
– структура 162, 166 f., 240 f.
– уровень заработной платы 148, 202 ff.
– эволюционная стратегия 201 f.
Переселение. *См.* Миграция
Пессимизм 125, 181 f.

Петерман, Лутц 63
Петерман, Лотар 63
Пивоваренное производство 56 f.
Пищевая промышленность 60
Плановая экономика 5 f., 14, 42, 44, 106, 122, 137, 208 ff., 212 ff., 217, 227 ff.
Площади офисных помещений 102
Повышение профессиональной квалификации 116, 118
Поддержка безработных 111, 115 ff.
Подъемно-транспортное оборудование 62 f.
Полупроводники 169
Польша 180, 197–203, 216
Попечительский приватизационный совет 44–71, 74, 95, 122, 228
– дефицит 48 f., 55, 60, 66, 70
– долги 187
– легенды 69
– персонал 67 f.
– против профсоюзов 52
– руководители 61
– «трудовой баланс» 46 f.
– сельскохозяйственные угодья 78
– тарифные договора 52, 54 f., 148 ff., 152
Портовые города 129
Пособие по безработице 116, 119
Пособие по безработице, выплачиваемое в соответствие с законом Hartz IV в целях обеспечения минимального прожиточного уровня граждан, не имеющих работы 239
Пособие по неполной занятости 116
Постоянная клиентура 56 f., 60 f.
Посылочная торговля 136
Предпринимательство
Предприятие
– активы 56
– основные производственные фонды 50 f., 55
– парк машинного оборудования 50 f.
– старые долги 49 f.
Приватизация 44–71, 95
– до санации 45 f.
– непрозрачность 48
– отношения собственности 74
– преступность 65 f.
– процедура приватизации 48
– сокращение персонала 48, 67
– темпы 64 f.
– уровень заработной платы 53 ff.
Продажа предприятия его бывшим, как правило, руководящим сотрудникам 47, 58, 62
Продукция
– качество 56 f.
– пользующаяся спросом на мировом рынке 8, 10–15
– рыночная стоимость 11
– цены мирового рынка 33 f.
Производительность труда 1 f., 10, 124, 149, 197
– федеральные земли163 ff., 173
– сельское хозяйство 79, 82
– Центральная/Восточная Европа 197 ff.
– обрабатывающая промышленность 146 f., 149, 155 ff., 161
– региональные различия162 f.
Производство 184
– капиталоемкое 98 f.
– обрабатывающая промышленность 41, 142, 166
– стоимость 121
Производство инвестиционных товаров

Промышленность. См. Обрабатывающая промышленность
Промышленные отрасли, занятые производством потребительских товаров 60
Профсоюз металлистов 52, 152 f.
Профсоюзы 18, 52 f., 55, 124, 151 ff.
Прямые издержки по оплате труда 148, 151
Прямые инвестиции 198, 215 ff., 220, 223, 225, 234, 243
Пюклер, князь 255
Пять мудрецов 31

«**Р**абота за один евро» 119, 238
Рабочее время 147
Райффайзен, банковская группа 135
Расходы государственного бюджета 121, 183
«Расширение Запада» 20, 22 f., 191
Региональные полюсы роста 161–180
Реновация 106 f.
Реституция без компенсации 71, 73, 75 f.
Ресурсы 182 ff.
Роведдер, Детлеф Карстен 49
Рурская область 221 f.
Рынок труда 151
Рыночная экономика 5, 7, 42, 44, 121–142, 211 f., 228
Рыночные знания 5, 13

Сальдо текущих операций 183 f.
Сберегательные кассы 135
Свобода ассоциаций 151
Свободное плавание валюты 30
Северный Рейн-Вестфалия 221 f.
Сектор низкооплачиваемого труда 238 f.
Сельское хозяйство 78–83
– полезная площадь 78
– производительность труда 79, 82
– развитие 79
Сельскохозяйственные производственные товарищества 78, 80
Сеть поставщиков 56 f.
Система торгово-промышленных палат 124
Система финансового выравнивания на земельном уровне 187 ff., 244
Словакия 197–203, 216
Словения 197–203, 216
Снижение бюрократических издержек 90 f.
Снижение налогового бремени 87, 92
Собственность 71–85
– общеэкономический ущерб 75
– приватизация 74
Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) 61, 213
Совместная программа улучшения региональной экономической структуры 92 ff., 190, 234 f.
Совокупный капитал 70, 74, 99, 126, 156 f.
Создание стоимости 69 f., 122, 124 f.
– обрабатывающая промышленность 41, 142 ff., 146, 148, 202
– федеральные земли 163 ff.
– строительство 101, 103
«Солнечная долина» 168 f., 233
Солоу, Роберт 212
«Сообщения о достигнутом прогрессе» 126
Соперничество территорий в деле создания наилучших условий для промышленно-

го развития 132 f., 224, 226 f., 236 f., 241 f., 251
Социализм, тотальный ущерб 8, 15, 113, 208–231
Социальное государство 110–120
Социальный кодекс, часть II 238
Социальный союз 26, 110, 115, 117
Союзы работодателей 54, 124, 150 f., 153 f.
Спрос, общеэкономический 120
Среднегерманское радио 254
Средняя Германия 254 f.
Стимулирование экономики 87–99
Страховые компании 128 f., 133 ff., 138
Строительная промышленность 99–109, 123 f., 144, 164
– количество занятых 100, 102
– развитие 103
– создание стоимости 101, 103
Судостроительная промышленность
США
– разница в уровнях заработной платы 19
– разница в уровнях производительности 161

Тарифный договор 52, 54 f., 148–154, 236, 238
Теория производства 155 f.
Территориальный тарифный договор 52, 55, 150, 153, 236
Техника без предпринимательства 208 ff., 213 f., 229
Технологические и грюндерские центры (ТГЦ) 233
Товарный бренд 56 f., 60 f.
Товары, пользующиеся спросом 127
Торговля с восточноевропейскими странами
Транспортная инфраструктура 89, 179
Трансфер технологий 156
Трансферты 110, 114, 117, 121 f., 124, 181, 185 f., 188, 250
Трансформация восточногерманской экономики 6, 44, 68, 166
Трудовой активности уровень 145, 147
Трудовые издержки 151
Туризм 128 ff.

Управленческие знания 90
Уровень безработицы 117, 145, 147
Услуги 45, 123 f., 126, 132–139, 164
– межрегиональные 135 ff.
– пользующиеся спросом 127 ff.

Федеральное агентство окружающей среды 249
Федеральное ведомство по вопросам труда 116 f.
Федеральное ведомство по специальным вопросам воссоединения 47
Федеральное министерство труда и социальных вопросов 111
Федеральное министерство финансов 39
Федеральное министерство экономики 27, 72, 98
Федеральные земли
– пересмотр структуры федеральных земель 253 f., 256
– производительность труда 163 ff., 173
– реформа федерализма 252
– создание стоимости 163 ff.
– структура промышленности 162, 166 f.
– уровень производительности 165

Федеральный конституционный суд 77
Фельзенштейн, Вальтер 248
Фельзенштейн, Йоганн 248
Финансовая политика 231, 243–247, 250 ff.
Финансовый федерализм 244, 256
Финансы 128 f., 133, 157 f.
Фонд Немецкое единство 187, 190
Фонд погашения кредитов 187
Фонд погашения унаследованного бремени 50, 187 f., 190
Фотовольтаика 168 f., 233, 240
Франц, князь 255
Фридман, Томас 226

Хайзе, Гюнтер 58 f.
Хальберштедские колбаски 60
Хассемер, Фолькер 173
Хафельберг 218
Химическая промышленность 96 f., 99, 162, 167 ff.

Центральный банк (ГДР) 28, 31 ff.

Частное потребление 244 ff., 250, 252
Четвертый закон о предоставлении современных услуг на рынке труда («Hartz IV») 119 f., 238, 250
Чехия 197–206, 215 f.
Чехословакия 9

Шальк-Голодковский, Александр 131
Шампанское 58 f.
Шмидт, Гельмут 43, 181
Штраус, Рихард 248
Штреземан, Густав 3, 8
Шуберт, Хельга 37
Шумпетер, Йозеф 211
Шухт, Клаус 121

«**Э**кономика автобанов» 174 f., 178 ff., 193
Экономическая наука 34, 53, 90, 98, 126, 148, 211 f., 241
Экономическая политика 231–243, 251
Экономически активное население 144
– включенное в систему обязательного социального страхования 145
– строительная промышленность100, 102
Экономические рамочные условия
Экономический и валютный союз (1990) 6, 26
Экономический рост 127, 211 f.
Экономического роста теория 212
Экспедиторы 128 f.
Экспертный совет по вопросам общеэкономического развития 31, 33, 35, 98, 126
Электротехническая промышленность 209
Эрхард, Людвиг 8, 42
Эстония 28

ЮНЕСКО 248 f.
Юнкерс, Хуго 249
Юнкеры (помещики) 84 f.

Якорная валюта, привязка к якорной валюте 30 ff.

Agfa, компания 168
Aufbau Verlag, издательство 66
Auto Mobil Internattonal, лейпцигская выставка автомобилестроения 140

BASF, химический концерн 96
Bitburger Getränkegruppe, группа компаний по производство безалкогольных и алкогольных напитков 56
Body Look, выставка дамского белья 141
Buna, химический комбинат 60

Dacia, торговая марка 215
Deutsche Bahn, железнодорожная компания 133, 138 f.
Deutsche Bank, банк 132
Deutsche Beteiligungsgesellschaft (DBG) (Немецкое акционерное общество) 62
Deutsche Post AG 139, 176
Deutsche Waggonbau (Немецкий вагоностроительный завод) 60
DHL, служба экспресс-доставки 129, 176
Dow Chemical, концерн

Edeka Logistics, логистическая компания 176
Eko Stahl, завод 60
Elf Aquitaine, концерн 96

FAM Magdeburg, компания 62 f.

«**G**ames Convention», выставка компьютерных игра 141
Geldermann 58
Gilde Brauerei Hannover, пивоваренный завод 56
GmbH Halle, мошенническая фирма 66
Gröditzer Stahlwerke, сталелитейный завод 60

Halloren, шоколадная фабрика 60
Hasseröder, пивоваренный завод 56 f.
Hexion, концерн 96
Holsten AG, пивоваренная компания 57

I. G. Farben, химический концерн 96
Infraleuna, промышленный парк 96

Kartogroup, компания 96
Kiebitzberg Gruppe, компания 219
Kloss & Foerster, шипучее вино 59
Köstritzer Schwarzer, пивоваренный завод 56

Leuna, химический комбинат 60, 96 f.
Lübzer, пивоваренный завод 56

Mansfelder Kupfer und Messing, медеплавильный завод 60
MM extra, предприятие 58
M-O-W, машиностроительная компания 176
Mumm, компания 58

Nice Pak, производство влажных салфеток 176
Nokia, компания 97

Oetker, группа компаний 58
«Online Games Convention», выставка компьютерных игр 141
Opel, автомобильная компания 12 f.
Orwo, производитель кино- и фотопленки 168

Peugeot 215

Q-Cells, компания 168 f.
Quinn Chemicals, компания 96

Radeberger Brauerei, пивоваренный завод 56 f.
Renault 215

Sächsische Olefinwerke, завод 60
Salutas, фармацевтическая компания 176
Siemens 232
SKET, завод тяжелого машиностроения 60
Škoda 215
Sovello, компания 168 f.

TAKRAF, завод подъемно-транспортного оборудования 62
Taminco, концерн 96
Total, концерн 96

Volkswagen 12 f., 215

Книги издательств
«Социум», **ИРИСЭН** и **«Мысль»**
можно купить в интернет-магазине
sotsium.ru

Карл-Хайнц ПАКЕ

БАЛАНС

Экономический анализ
проекта «Немецкое единство»

Подписано в печать 18.04.2018. Формат 60x90/16
Объем 20,44 п. л.

Издательство «Мысль»
тел. (495) 330-51-98

Райнер ХАНК

СЛЕВА, ГДЕ БЬЕТСЯ СЕРДЦЕ

Инвентаризация одной политической идеи

(М.: Мысль, 2018. 238 с.)

Что означает сегодня быть левым? До сих пор под понятием «левый» подразумевается «справедливый», «экологичный», «социальный». Каждый хочет быть таким, но каков он на самом деле? Райнер Ханк рассказывает свою собственную «левую» историю и «левую» историю своего поколения, сопоставляя ее с затишьем настоящего времени. При этом он проводит запоздалую инвентаризацию влиятельной политической идеи.

Как пишет автор в предисловии: «О чем эта книга? О том, на чем были основаны наши политические убеждения? Как мы оценивали их? Как возникла наша “левая” картина мира? Когда в ней появились первые трещины? И когда я стал либералом?»

Гётц АЛИ

НАША БОРЬБА

1968 год: оглядываясь с недоумением

(М.: Мысль, 2018. 272 с.)

В 1968 г. Гётц Али был активным борцом в Западном Берлине. Как свидетель тех событий и историк, он показывает, что 68-й был ближе их отцам, чем им этого хотелось бы сегодня. Сегодня в «движении» он видит ответвление тоталитаризма с определенной близостью национал-социализму. Взгляд в прошлое автора неоднозначен и тем важнее, потому что он далек от ренегатства и последующего приукрашивания. Автор анализирует документы федеральных министерств и воспоминания людей о событиях 1968 года.

Гётц Али родился в Гейдельберге, в 1968 г. закончил в Мюнхене Немецкую школу журналистики. С декабря 1968 до конца 1971 г. изучал в Западном Берлине политические науки и историю, был активным участником студенческих волнений. С 1971 г. работал в различных изданиях, пишет книги о национал-социализме.