

УДК 338 (1-87)+005.591.6

Регион: экономика и социология, 2015, № 4 (88), с. 237–260

У. Людвиг

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОСТОЧНОЙ ГЕРМАНИИ

В статье рассматривается обусловленная трансформацией общества институциональная и фактическая экономическая перестройка промышленности на территории бывшей ГДР. Показано, как преодолевались связанные с ней трудности, каковы были последствия трансформационного кризиса и последствия для отношений собственности. Рассматриваются меры, направленные на возобновление роста экономики и на модернизацию структуры промышленного производства в свете реиндустриализации. Для анализа взаимосвязи между институциональной перестройкой и ее последствиями для реальной экономики используются методы экономической статистики. Показано, что перестройка институтов предопределила вектор развития восточно-германской промышленности в связи с ее интеграцией в общегерманскую хозяйственную систему, при этом потенциал ее роста и догоняющего развития сильно ограничен. Отставание Восточной Германии от Западной существенно сократилось, но не исчезло. Производительность восточно-германской обрабатывающей промышленности составляет примерно 63% от западного уровня, процесс выравнивания затормозился.

Ключевые слова: Восточная Германия, промышленность, трансформация, приватизация, институциональная перестройка, реиндустриализация, реструктуризация, средний класс

После завершения эпохи централизованной плановой экономики в странах Центральной и Восточной Европы начался период трансформации экономики, в который предстояло создать предпосылки

для эффективной работы рыночной модели. Для этого необходимо было на общегосударственном уровне изменить институциональные основы и правила хозяйственной деятельности и зафиксировать их в соответствующем законодательстве. Принципиальные решения по вопросам собственности, конкуренции, денежно-финансовой системы, свободного ценообразования, свободной торговли товарами и услугами, свободы передвижения капитала и рабочей силы были ориентированы на трансформацию на региональном уровне, на перестройку реального сектора экономики. Предстояло заново сформировать систему хозяйствующих субъектов, которые должны были принять меры по преодолению технической и организационной отсталости.

Трансформация экономики бывшей ГДР, которая утратила государственную самостоятельность в результате воссоединения восточных земель с Федеративной Республикой Германией, – пример перестройки на региональном уровне. Этим воссоединением была обусловлена институциональная перестройка, которая обычно относится к компетенции национального государства. Магистральным направлением трансформации экономики стала адаптация хозяйствующих субъектов Восточной Германии к новому рамочному законодательству, предусматривающему единый валютный, экономический и социальный союз на общей экономической основе – на основе социальной рыночной экономики. Базовыми принципами социальной рыночной экономики являются частная собственность, конкуренция, свободное ценообразование и свободное обращение товаров и производственных ресурсов. Вводились также соответствующее трудовое законодательство и система социального обеспечения, опирающаяся на принцип справедливости в зависимости от трудового вклада и на принцип социального выравнивания. Сочетание экономической модели и принципов социального государства накладывало на государственные органы, проводящие экономическую и финансовую политику, обязанность заботиться о стабильности экономики¹.

¹ Принятый в 1967 г. закон ФРГ о стабильности определял целями государственной экономической и социальной политики высокий уровень занятости, ста-

Хотя экономическая трансформация в Восточной Германии имеет свою специфику, важным объектом исследований остается адаптация реального сектора экономики к новым социально-политическим реалиям. Это касается, в частности, восточно-германской промышленности, для которой адаптация к новым рамочным условиям оказалась наиболее трудной, поскольку она сразу же столкнулась с сильной конкуренцией со стороны западно-германских и зарубежных производителей. Она испытала на себе наибольшее адаптационное давление.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КРИЗИС ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЫВШЕЙ ГДР

По оценкам руководства ГДР, республика входила в десятку промышленно развитых стран мира. Созданное в 1949 г. на территории советской оккупационной зоны, новое государство имело экономику, построенную в соответствии с советской моделью индустриализации – с развитыми промышленностью и сельским хозяйством. В 1989 г. 45% трудоспособного населения было занято в сфере промышленного производства и 10% – в сельском хозяйстве. Сфера услуг была развита недостаточно (в этом секторе было занято лишь 4% трудящихся), поскольку в соответствии с господствовавшими тогда экономической теорией и идеологией считалось, что эта сфера только распределяет материальные продукты, но не создает добавленной стоимости.

Реализованная в ГДР модель индустриализации опиралась на принцип экономической автаркии. Для сохранения экономической независимости страны и обеспечения ее обороноспособности эта модель предусматривала создание полного спектра отраслей промышленности без учета экономических преимуществ и недостатков, характерных

бильность цен, внешнеэкономическое равновесие, а также постоянный и соразмерный рост экономики. Конкретный анализ того, насколько эти принципы были соблюдены в Восточной Германии в период трансформации, не является предметом данной статьи. Отметим только, что принцип обеспечения высокого уровня занятости не соблюдался в течение более чем десятилетия, поскольку в процессе реструктуризации экономики высвободилось большое количество рабочих рук.

для отдельных отраслей в рамках международного разделения труда. В центре внимания находилось развитие тяжелой промышленности, включая топливно-энергетический сектор и сталелитейную промышленность как ее фундамент и машиностроение как ее ядро. При этом эта линия проводилась, невзирая на наличие или отсутствие в стране соответствующих сырьевых ресурсов. Такой подход не отвечал реалиям ГДР. Из сырьевых ресурсов страна в большом объеме обладала лишь бурый углем и урановой рудой. По окончании Второй мировой войны и после разделения Германии в восточной части оставались развитые легкая промышленность, текстильная и пищевая, машиностроение и предприятия автопрома. Тяжелая промышленность была представлена лишь фрагментарно. Энергетика была ориентирована на добычу бурого угля открытым способом и его использование для получения электроэнергии, химическая промышленность в основном специализировалась на глубокой переработке угля. Работа урановых рудников была целиком подчинена осуществлению советской ядерной программы [10]. Черная металлургия Германии в основном была сосредоточена в Рурской области, а территория между Эльбой и Одером после разделения единого экономического пространства Германии оказалась отрезанной от мест добычи железных руд и каменного угля. Развитие собственной черной металлургии, для которой приходилось возить руду из СССР и каменный уголь из Польши, было сопряжено с большими издержками, что заставило отказаться от сравнительных преимуществ в конкуренции между странами и экономическими системами в других секторах. Стремление к автаркии снижало эффективность экономики.

После создания тяжелой промышленности руководство ГДР предпринимало попытки выйти на технически продвинутые мировые рынки: за счет опережающего развития так называемых структурообразующих отраслей в конце 60-х годов, за счет разработки перспективных технологий и продуктов (микроэлектроники и робототехники) начиная с середины 70-х годов. Однако это привело к перенапряжению ресурсной и кадровой базы ГДР, с одной стороны, и к нарастающему отставанию неприоритетных отраслей, таких как автомобильная про-

мышленность, транспорт и связь, – с другой. Рост производительности труда замедлился, производственная база изнашивалась.

После устранения торговых барьеров и либерализации цен при вступлении ГДР в валютно-экономический союз с ФРГ стал виден реальный уровень развития восточно-германской экономики в рыночных условиях. Предложение товаров определялось теперь конкуренцией с предприятиями Западной Германии и других стран Запада, стабильный прежде внутренний рынок сбыта для продуктов восточно-германских производителей превратился в рынок покупателей.

Избыточное предложение товаров снижало угрозу инфляции. Рыночные цены на продукцию с низкой конкурентоспособностью упали, высокую себестоимость изделий теперь нельзя было компенсировать дотациями². В то же время производственные издержки резко выросли вследствие перехода на новую валюту в соотношении 1:1 по текущим платежам, к которым в первую очередь относились зарплаты работников. Объем производства и уровень занятости резко упали. В бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы и в ГДР разразился трансформационный кризис [12]. В Восточной Германии он продолжался с 1990 по 1991 г.

Если оценивать производство с рыночных позиций, то производительность труда на одного работника составляла в ГДР в 1991 г. примерно треть от показателя Западной Германии. В то время как официальная статистика ГДР показывала отставание на уровне 40% в масштабе всей экономики, независимые исследователи еще до объединения Германии указывали на отставание в диапазоне 55–67%. Новые расчеты по обрабатывающему сектору, проведенные после 1990 г., свидетельствовали об отставании производительности труда на уровне двух третей, а в автопроме – даже 80% [8]. Отставание имело и структурные причины. В результате проведения политики промышленного развития, ориентированной на автаркию, в ГДР за

² В частности, это относилось к дотированию цен во внешней торговле за твердую валюту. В последние годы существования ГДР на получение выручки в одну марку ГДР за рубежом приходилось расходовать 4,4 марки. Эти доплаты отпали со вступлением ГДР в валютно-экономический союз с ФРГ.

годы ее существования был создан полный набор отраслей промышленности, который имел большое сходство с отраслевой структурой более крупной экономики ФРГ. И все же в 1989 г. структурное отставание составляло примерно 20 лет. В последний полный год существования ГДР структура ее промышленности больше всего напоминала таковую в ФРГ в 1970 г. В последующие годы различия росли. В ФРГ, которая все больше интегрировалась в мировую экономику, значительная часть текстильной, швейной и кожевенной промышленности из-за высоких издержек была выведена за рубеж, а тяжелая промышленность (прежде всего добыча угля и черная металлургия) утратила свое значение. В ГДР же подобная реструктуризация не состоялась. Трудоемкая легкая промышленность поглотила большую часть промышленной рабочей силы (рис. 1). ГДР выполняла свои обязательства по специализации и кооперации в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Она специализировалась на снабжении стран – членов СЭВ текстилем, одеждой, обувью и кожаными изделиями, а также продукцией химической промышленности, тяжелого машиностроения и судостроения. То есть это были как раз те отрасли промышленности, которые пережили наибольший спад в ходе трансформации экономики (рис. 2).

За пределами промышленности различия в структуре производства и занятости в ГДР и ФРГ были намного больше. В этом находи-

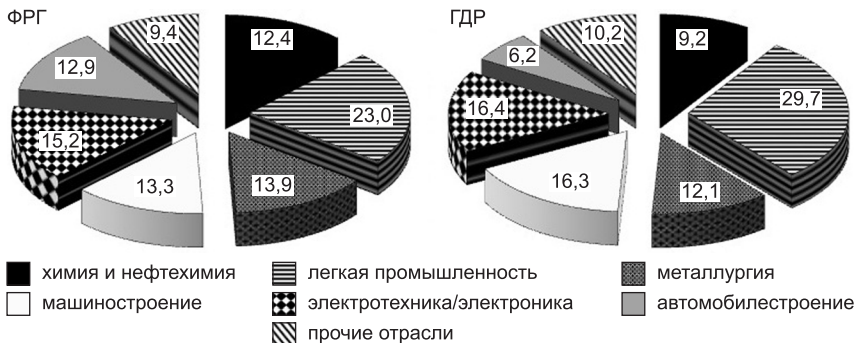


Рис. 1. Распределение работающих по отраслям промышленности в ФРГ и ГДР в 1989 г., %

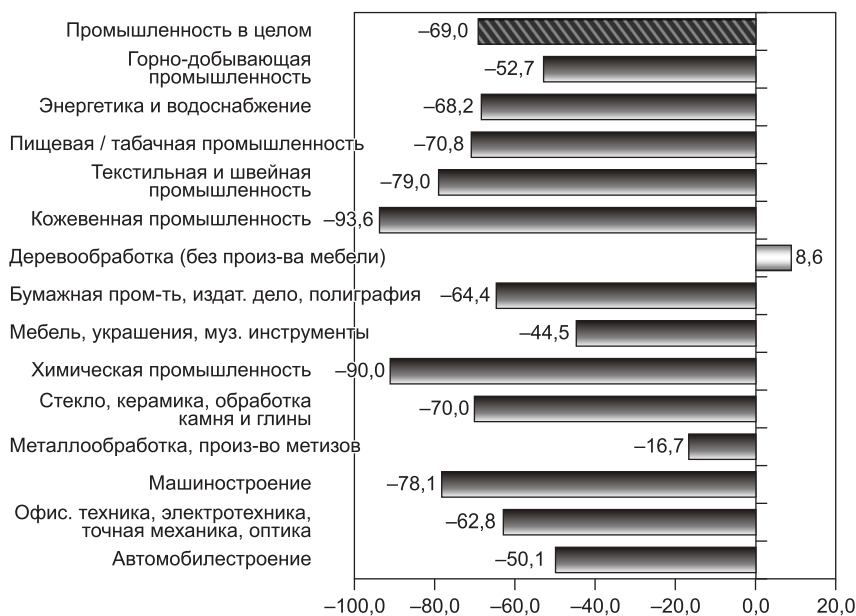


Рис. 2. Валовая добавленная стоимость, созданная восточно-германской промышленностью, в 1991 г. по сравнению с 1989 г., %

В расчетах использованы данные из работы [8]

лю свое выражение идеологически обусловленное невнимание к сектору услуг, который якобы не создавал добавленной стоимости. Считалось, что этим свойством обладают только производители материальных ценностей в сельском и лесном хозяйстве, промышленности и строительстве, а также посредники между ними и потребителями, работающие в торговле, общепите и гостиничном бизнесе, на транспорте и в сфере связи. Развитие этих секторов планировалось централизованно в соответствии с экономическими критериями и с учетом их вклада в национальный доход. Банковский и страховой сектор, жилищно-коммунальное хозяйство, а также производители нематериальных услуг для предприятий и частных домохозяйств здесь не учитывались. Только в период трансформации объем таких услуг резко вырос.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГДР

Стратегия приватизации госпредприятий. Из всех возможных вариантов приватизации восточно-германских промышленных предприятий федеральное правительство выбрало их продажу состоятельным инвесторам. Выполнение этой задачи было поручено Ведомству по управлению государственной собственностью в новых землях ФРГ (Treuhandanstalt, ТНА), для чего государственные предприятия были переданы в его собственность. Этому предшествовало формальное преобразование в марте 1990 г. бывших народных предприятий в общества с привлекаемым капиталом. На этом этапе ведомство ТНА взяло на себя управление народным имуществом. В июне 1990 г. последнее правительство ГДР распорядилось начать реальную приватизацию. С этого момента ТНА действовало под лозунгом «приватизация – лучший путь к санации». Решение в пользу продажи предприятий вместо альтернативных методов приватизации, например раздачи ваучеров работникам или жителям, проведения аукционов или акционирования в пользу работников [15], было принято исходя из убеждения, что привлечение внешних инвесторов позволит преодолеть хроническое недофинансирование предприятий, приобрести новые рынки сбыта и модернизировать производство. В этом процессе доминировал хозяйственный расчет, лишь в отдельных случаях имели значение критерии промышленной политики в плане сохранения экономической базы.

В портфеле ТНА сначала оказалось 8500 предприятий промышленности, строительства, сельского и лесного хозяйства³. Предприятия были разделены на объекты, которые можно было продать, и число таких объектов к концу 1994 г. достигло 12354 (табл. 1). Продать с выгодой все народное хозяйство ГДР было даже теоретически нереальной задачей, поскольку для такого количества предприятий просто не было достаточно емкого рынка [15]. Кроме того, этот процесс про-

³ Речь идет исключительно о государственных предприятиях. Приватизация ремесленных и сельскохозяйственных кооперативов проводилась в ином порядке.

Таблица 1

Структура собственников восточно-германских предприятий после приватизации

Произведенная операция	Число хозяйственных организаций		Статус собственника	Число хозяйственных организаций	
	абс.	%		абс.	%
Ликвидация	3718	31	–	–	–
Муниципализация	310	2	Муниципалитет	310	3
Реприватизация	1588	13	Прежний собственник	1588	19
Приватизация	6546	54	МВО/МВИ	2983	35
			Зап.-герм. инвестор	2703	32
			Иностранный инвестор	860	10
Всего нетто	12162	100	Всего	8444	100
ТНА	192		ТНА	192	
Всего брутто	12354				

Примечание: группировка предприятий выполнена автором с использованием данных Федерального ведомства статистики ФРГ за 1995 г.; МВО, МВИ – см. расшифровку в тексте на с. 246–247.

текал на фоне недозагруженных производственных мощностей вследствие рецессии 1993 г.

Еще одним фактором, осложнившим приватизацию, был размер хозяйственных единиц. Для экономик, построенных на принципах централизованного планирования, характерны чрезмерная централизация и концентрация производства. Они, в свою очередь, обусловлены бюрократическими стереотипами государственной административной системы [13] и, кроме того, при государственном социализме считались оптимальным вариантом. Так была организована, в частности, хозяйственная деятельность комбинатов в ГДР. Это были интегрированные по вертикали или горизонтали производственные объединения. По состоянию на 1989 г. таких комбинатов было 221 в промышленности, 52 в строительстве, 20 в транспортном секторе,

15 в сельском, лесном хозяйстве и в пищевой промышленности и еще три комбината в других секторах народного хозяйства. В промышленности на них приходилось не менее 95% всего товарного производства. Эти производственные объединения состояли в основном из крупных предприятий. Так, в 1989 г. во всей обрабатывающей промышленности ГДР имелось лишь 109 предприятий, где число работников не превышало 25 чел. Три четверти всех работников были заняты на предприятиях с коллективом свыше 1000 чел. Кроме того, на крупных предприятиях существовали подразделения, выполнявшие работы, прямо не связанные с основным производством, например отделы строительства, отделы средств рационализации, цеха по производству потребительских товаров, автопарки, отделы НИОКР, а также социальные учреждения, такие как детские сады, профилактории, спортивно-досуговые учреждения. Следуя концепции приватизации, ориентированной на хозрасчет, ТНА отделяло такие непрофильные объекты от основных подразделений предприятия и продавало основные производства. При отсутствии покупателя такие объекты закрывались. Социальные учреждения, как правило, передавались на баланс муниципалитетов.

До завершения своей деятельности в конце 1994 г. ТНА в новых землях продало около 2700 объектов инвесторам из западно-германских федеральных земель и 860 объектов – иностранцам.

В целях сохранения производств с новых собственников были взяты обязательства по инвестициям и сохранению рабочих мест, исполнение которых затем подлежало контролю. Конечно, не все инвесторы выполнили возложенную на них миссию. Некоторые, используя ситуацию в мошеннических целях, обогатились за счет имущества предприятий и так и не начали хозяйственную деятельность [6]. Также ни в «старых землях», ни за рубежом не нашлось достаточного количества заинтересованных инвесторов, чтобы распределить между ними народное хозяйство целой страны, пусть даже небольшой, так что права собственности перешли к работникам и менеджменту восточно-германских предприятий. Возник целый сектор предприятий, которые отважились окунуться в рыночную экономику под руководством местных специалистов. Они создали предприятия типа «mana-

gement buy-out» (МВО) или «management buy-in» (МБИ) в зависимости от того, откуда пришли управленцы – со своего предприятия или извне. Представленные позже заключения независимых экспертов показали, что местные управленцы, несмотря на весьма распространенный скепсис относительно их рыночных компетенций, вполне успешно справились со своими задачами, особенно в сфере строительства [1].

Особым случаем приватизации было возвращение предприятий, экспроприированных в первые годы существования ГДР, прежним владельцам или их потомкам. Несмотря на национализацию частных предприятий, проводившуюся после Второй мировой войны в годы советской оккупации и после создания ГДР в 1949 г., в 1972 г., когда произошла смена партийно-государственного руководства ГДР, в производственной сфере еще насчитывалось примерно 112250 частных и полугосударственных промышленных и ремесленных предприятий. Они производили 15% чистого общественного продукта ГДР, обеспечивая 7,4% занятости. Среди них было 6457 предприятий с участием государства и 3393 частных промышленных и строительных предприятия. Они были сохранены, чтобы согласно господствовавшей в ГДР идеологии облегчить переход к социализму. Они были встроены в государственную плановую систему, сохраняли определенную самостоятельность и поставляли на внутренний и внешний рынки специфические изделия. В сфере налогов и доходов на них, правда, были наложены строгие ограничения.

После отстранения от власти многолетнего лидера В. Ульбрихта новое руководство во главе с Э. Хонеккером решило унифицировать отношения собственности в производственной сфере в духе социализма. Сославшись на «определенные явления рекапитализации», оно приняло решение о национализации частных и полугосударственных предприятий, а также крупных промышленно-ремесленных кооперативов через процедуру выкупа⁴. Всего национализации подверглось около 11200 предприятий [9]. Владельцы, как правило, продолжали

⁴ После того как стал доступным Центральный партийный архив СДПГ, в нем нашлось достаточно документов, подтверждающих, что часть ответственности за эту волну экспроприации ложится на политиков – представителей среднего класса. Так что национализация не была волюнтаристским решением лидера и не объясня-

руководить этими предприятиями. Еще до вступления ГДР в валютно-экономический и социальный союз с ФРГ 2800 предприятий из этой группы были возвращены прежним собственникам [7]. До конца 1994 г. Ведомство по управлению госсобственностью вернуло прежним владельцам еще 1588 объектов. Другой источник [11] сообщает о реституции 3625 «живых» предприятий, из которых в 1996 г. 2700 еще активно работали на рынке. Ведомство по управлению госсобственностью нашло частных инвесторов не для всех хозяйственных единиц. Почти треть объектов были ликвидированы вместе с рабочими местами. Муниципальные органы взяли на свой баланс 3% неликвидированных и неприватизированных объектов в качестве социальных учреждений.

Последствия для отношений собственности и масштабов обрабатывающей промышленности в Восточной Германии. Приватизация, как ее проводило ТНА, привела к массовой передаче объектов собственности пришлым владельцам. Когда ведомство прекратило свою деятельность, почти половина проданных хозяйственных организаций находились в руках западно-германских или иностранных собственников. Конечно, это обеспечивало существование конкурентоспособных рабочих мест, но, как оказалось позже, тем самым был выбран вектор развития, который ведет к некоторым специфическим зависимостям и ограничениям. Сокращение количества объектов собственности было особенно заметно в обрабатывающей промышленности. В 1997 г. более половины предприятий (57%), имевших не менее 20 работников, находились в собственности восточных немцев, но эти предприятия обеспечивали менее половины рабочих мест в данном секторе обрабатывающей промышленности (табл. 2).

Гораздо большее число занятых имели предприятия, принадлежавшие неместным хозяевам: на них работали трое из каждых пяти человек. Были обследованы как приватизированные предприятия, так

лась только добровольным отказом от частной предпринимательской деятельности [9]. О том, что национализация проводилась принудительно, свидетельствуют также многочисленные требования о компенсациях или возврате собственности после краха государственного социализма.

Таблица 2

Распределение предприятий восточно-германской обрабатывающей промышленности, имеющих не менее 20 работников, по группам собственников, %

Отрасль	Доля предприятий		Доля занятых	
	Вост.-герм. собственники	Иные собственники	Вост.-герм. собственники	Иные собственники
Обрабатывающая промышленность, всего:				
1997	57	43	39	61
2007	57	43	37	63
Пищевая промышленность:				
1997	71	29	45	55
2007	72	28	54	46
Производство потребительских товаров (без пищевых):				
1997	62	38	42	58
2007	55	45	38	62
Производство средств производства и товаров длительного пользования:				
1997	66	34	45	55
2007	61	39	38	62
Производство промежуточных товаров:				
1997	32	68	20	80
2007	36	64	25	75

Источники: данные панельных обследований IAB-Betriebspanel за 1998, 2008 гг. и работа [14].

и вновь созданные начиная с 1990 г. Особенно высока была доля предприятий, переданных в собственность неместным гражданам, в сфере производства промежуточных товаров и полуфабрикатов. Здесь чет-

веро из каждых пяти работников были заняты на предприятиях, принадлежавших западным немцам или иностранцам. В то же время доля таких предприятий в пищевой промышленности составляла лишь немногим больше половины (55%). Десятью годами позже их доля среди производителей промежуточных товаров сократилась на 5%, составив 75%, но вследствие противоположной тенденции в производстве потребительских товаров, а также средств производства и товаров длительного пользования в целом по обрабатывающей промышленности соотношение занятости еще больше сместилось в сторону предприятий, принадлежащих сторонним инвесторам. В 2007 г. 63% всех наемных работников обрабатывающей промышленности Восточной Германии были заняты на предприятиях западно-германских или иностранных собственников.

Различия в отношениях собственности важны не только в плане распоряжения прибылью предприятий, но также в плане принятия фирмами решений при выборе сферы деятельности и сочетания производственных факторов. При равном доступе к ноу-хау и капиталу юридически независимые и в этом смысле самостоятельные компании, из какого бы региона ни происходил их собственник, при принятии решений ведут себя иначе, чем предприятия, выполняющие в своем концерне роль «продленного станка» и подчиняющиеся распоряжениям центрального руководства, расположенного где-то далеко. Положение предприятия в структуре всей компании важно также, когда речь идет о соотношении решений, принимаемых на месте или в центре, т.е. о степени институциональной зависимости/независимости. Среди предприятий обрабатывающей промышленности в Восточной Германии большую часть составили филиалы и дочерние фирмы неместных компаний. В 1997 г. здесь около 20%, а в 2007 г. почти 28% трудоспособного населения было занято в филиалах компаний, центральные управления которых находились в других регионах или странах. При этом доля подобных предприятий в сфере производства промежуточных товаров уже в 1997 г. составляла 30%.

Приватизация предприятий в Восточной Германии сопровождалась резким изменением структуры обрабатывающей промышлен-

Таблица 3

Распределение предприятий обрабатывающей промышленности Восточной Германии по численности персонала (1989–1999 гг.)

Численность персонала, чел.	Кол-во предприятий, абс.		Рост или сокращение в 1999 по сравнению с 1989		Кол-во предприятий, %	
	1989	1999	кол-во, абс.	%	1989	1999
1–19	109	36239	36130	33146,8	3,95	81,90
20–99	167	6598	6431	3850,9	6,05	14,91
100–199	308	872	564	183,1	11,15	1,97
200–499	852	428	–424	–49,8	30,85	0,97
500–999	539	82	–457	–84,8	19,51	0,19
1000	787	28	–759	–96,4	28,49	0,06
В с е г о	2762	44247	41485	1502,0	100,00	100,00

Примечание: использованы данные статистики ГДР за 1990 г. и Федерального ведомства статистики ФРГ за 2000 г.

ности. Крупные предприятия практически исчезли. В 1989 г. в ГДР насчитывалось почти 800 предприятий с численностью персонала более 1 тыс. чел., из них 99 имели более 5 тыс. работников. К 1999 г. в новых землях осталось всего 28 предприятий-тысячников⁵ (табл. 3). Ни одно из них не было головным предприятием концерна [5]. Только в энергетическом секторе сохранилось одно головное предприятие регионального концерна. Через 40 лет параллельного существования двух немецких государств ни один концерн, прежде расположенный в Восточной Германии и после войны переместившийся на Запад, не вернулся в регион свою центральную администрацию. В то же время количество мелких предприятий (менее 20 работников) выросло более чем в 330 раз, а малых (от 20 до 99 работников) – более чем в 38 раз.

⁵ Сравнение не совсем точно, так как органы статистики для группирования хозяйственных единиц пользовались разными критериями. Но эти различия не столь значительны, чтобы ставить под сомнение приводимые здесь выводы.

На этом фоне довольно скромно выглядит удвоение количества средних предприятий с численностью персонала от 99 до 200 чел. В результате структурной и институциональной перестройки появилась обрабатывающая промышленность с разнообразными видами деятельности. Состояла она преимущественно из малых предприятий, которые, однако, не имели в регионе опоры в виде крупных фирм, как правило, играющих роль якоря и источника импульсов для малых и средних предприятий.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЮ

Источники роста промышленного производства. Приватизированные старые и вновь созданные предприятия запустили в Восточной Германии процесс обновления, охвативший как номенклатуру изделий, так и материально-техническую базу производства. Предприятия стали вкладывать большие средства в производственные постройки, машины, оборудование и транспортные средства. В середине 90-х годов в обрабатывающей промышленности доля инвестиций в оборудование превысила 30% валовой добавленной стоимости, в строительстве она составила более 10%. Основные средства в промышленности Восточной Германии быстро обновились, производственная база вскоре оказалась более современной, чем на западе страны. Опираясь на модернизированную производственную базу и высококвалифицированный персонал, обрабатывающая промышленность вскоре после преодоления трансформационного кризиса вновь стала двигателем роста. Промышленное производство в течение многих лет росло быстрыми темпами, хотя этот рост начался с низкого уровня, и до начала экономического кризиса 2008 г. темпы роста на востоке страны были выше, чем на западе. При этом надо отметить, что отставание в производительности труда так и не было преодолено. Но поскольку уровень заработной платы в восточных землях также был существенно ниже, чем в западных, к 2000 г. удалось обойти запад по затратам на оплату труда в расчете на единицу продукции. Тем самым была обеспечена конкурентоспособность восточно-германских товаров по издержкам по сравнению с западными. В предыдущие годы это не

удавалось сделать, поскольку быстрое выравнивание уровня оплаты труда в процессе трансформации не было увязано с ростом производительности труда. Предприятия реагировали на это сокращением занятости и массовым выходом из системы тарифных договоров. Достигнутая конкурентоспособность по расходам на оплату труда сохранилась и по завершении экономического кризиса.

Быстрый рост обрабатывающей промышленности остановил деиндустриализацию экономики Восточной Германии, начался переход к реиндустриализации. Степень индустриализации восточно-германской экономики стала повышаться, правда, лишь с 2007 г. Отношение числа занятых в обрабатывающей промышленности к общей численности населения в последнее время достигло 70 чел. на тысячу жителей (примерно три четверти от западного уровня). Так что степень индустриализации на востоке страны все еще существенно ниже показателей западных земель.

Структурная перестройка обрабатывающей промышленности. Реиндустриализация экономики Восточной Германии сопровождалась глубокой структурной перестройкой. Начавшееся еще на этапе деиндустриализации снижение значимости отраслей легкой промышленности продолжилось. В частности, продолжилось сокращение объемов производства в текстильной и швейной, кожевенной и обувной промышленности. Ниже среднего был рост, отмечавшийся в пищевой промышленности и в производстве продуктов потребления. Неравномерный рост производства в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности привел к структурному сдвигу в сторону металлообрабатывающей и химической промышленности, включая переработку нефтепродуктов. Большую роль в этом секторе стали играть производители промежуточных металлоизделий и комплектующих, в частности для производства автомобилей. Если в 1995 г. доминирующие позиции в обрабатывающем секторе занимали легкая промышленность и пищевая, то к 2008 г. лидерство перешло к металлургии, автомобиле- и машиностроению, электротехнической, оптической промышленности, точной механике, а также химической промышленности (табл. 4).

Таблица 4

Рост производства в секторах восточно-германской обрабатывающей промышленности с 1996 по 2008 г. (коэффициент опережающего роста по сравнению со средними показателями)*

Группа	Отрасль	1996–2000	2001–2008
		Обрабатывающая промышленность = 1,0	
Ниже среднего уровня	Пищевая промышленность	0,92	0,72
	Текстильная, швейная пром-ть	0,93	0,65
	Кожевенная промышленность	0,68	0,49
	Деревообработка (без произ-ва мебели)	0,89	0,78
	Произ-во мебели, украшений, музыкальных инструментов	0,97	0,78
	Произ-во стекла, керамики, обработка камня и глины	0,84	0,51
	Бумажная промышленность, издат. дело и полиграфия	1,07	0,96
	Металлообработка, произ-во метизов	0,98	0,95
Средний уровень	Машиностроение	1,07	1,00
Выше среднего уровня	Произ-во офисной техники, электротехники	1,10	1,46
	Автомобилестроение	1,04	1,36
	Химическая промышленность	1,02	1,64
	Произ-во резины и пластмасс	1,24	1,33
	Нефтепереработка	2,28	3,13

* Расчеты автора.

ОГРАНИЧЕНИЯ ВОСТОЧНО-ГЕРМАНСКОГО ПУТИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Для развитых экономик характерно сочетание крупных и мелких предприятий. Если взять общее количество хозяйствующих субъектов, то более 90% – это малые и средние предприятия; если же исхо-

дить из численности занятых, объема добавленной стоимости, экспорта, инвестиций и инноваций, то здесь доминируют крупные предприятия. Как правило, крупные предприятия имеют более высокую производительность и преимущества по издержкам благодаря массовому характеру производства. Высокая производительность обеспечивает им экономическую базу для проникновения на зарубежные рынки и для активной деятельности на этих рынках, для создания межрегиональных сетей и для использования внешнего потенциала роста. Крупные компании обладают достаточными средствами, чтобы самостоятельно заниматься научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками, внедрением новых технологий и инновационных продуктов. Их экономическая мощь облегчает им доступ на рынки капитала. Играя ведущую роль в концернах, они могут к тому же пользоваться широким спектром услуг [4].

В результате реализации приватизационной стратегии в Восточной Германии появился новый сектор промышленности, для которого характерно очень мелкое дробление хозяйствующих субъектов. Это объясняется расчленением бывших крупных предприятий, последовавшим за этим процессом деиндустриализации и созданием большого количества новых предприятий. На востоке страны ощущается недостаток крупных фирм. В 2006 г. в Западной Германии на долю предприятий, где численность персонала превышала 500 чел., приходилось 37% общей занятости, а в Восточной Германии – 14% (рис. 3). Если же провести границу по уровню в 250 работников, то оказывается, что и в этом случае занятость в Западной Германии выше, чем в Восточной [5]. Структура обрабатывающей промышленности в Восточной Германии деформирована, если исходить из размера предприятий [16]. В этом плане до сих пор мало что изменилось.

Взятые сами по себе, малые и средние предприятия также имеют ряд экономических преимуществ, так что они могут успешно и долго сосуществовать с крупными фирмами. Внося разнообразие в ассортимент изделий, они могут занимать ниши на рынке, гибко реагировать на колебания рынка, они стабилизируют уровень занятости вследствие трудоемкости своих процессов, прежде всего в сфере ремесленного производства и услуг. Благодаря высокой адаптивности они спо-

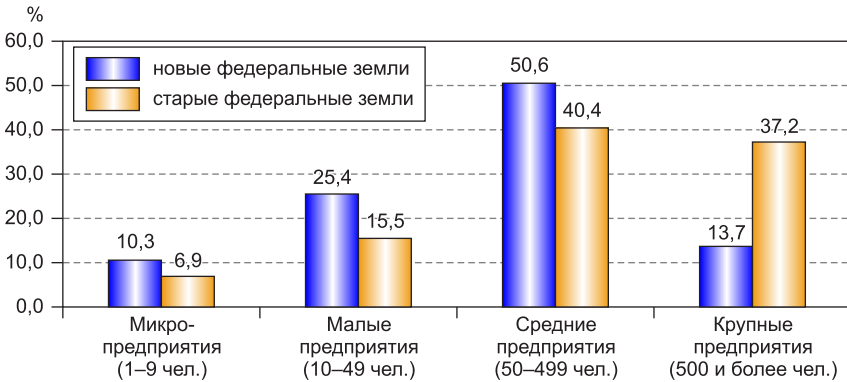


Рис. 3. Распределение занятости в обрабатывающей промышленности Восточной и Западной Германии по предприятиям разного размера в 2006 г. Используются данные панельного обследования IAB-Betriebspanel за 2006 г. и собственные расчеты автора

способствуют структурной перестройке, особенно в старых промышленных регионах. Создание новых малых предприятий повышает уровень инновативности [2]. Клиентами малых и средних предприятий являются и крупные фирмы, с которыми они связаны как поставщики промежуточных товаров и компонентов готовых изделий, а также как производители услуг. Если такие узловые точки отсутствуют, у малых предприятий остается мало шансов, чтобы встроиться в цепочки современного промышленного производства – в подобных условиях возможности для развития производственных и сервисных малых предприятий ограничены [3; 7]. Малые и средние предприятия тогда вынуждены ориентироваться на местный спрос или на спрос со стороны крупных компаний, расположенных вне региона. Это повышает их транзакционные издержки. Поскольку местный спрос в Восточной Германии из-за демографических проблем не обладает большим потенциалом роста, будущее зависит от импульсов, которые возникают вне региона – в Западной Германии или за рубежом. Будучи поставщиками, местные предприятия не имеют большого влияния на рынок, цены им диктуют крупные клиенты. Это ограничивает участие по-

ставщиков в создании добавленной стоимости, а также их финансовые возможности для расширения и модернизации производства.

Внутренние расходы восточно-германских предприятий на НИОКР в отношении к объему регионального ВВП вполнину ниже, чем на западе страны [5]. Определенную роль играет при этом также то, что крупные предприятия в Восточной Германии меньше занимаются научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками и реже выходят на рынок с новшествами, чем западно-германские крупные предприятия. Их инновационная активность в соответствии с их положением в цепочках создания добавленной стоимости сосредоточена прежде всего в сфере производства. Поставщики компонентов должны постоянно повышать производительность, чтобы выдерживать ценовое давление со стороны производителей готовых изделий.

Деформация структуры предприятий имеет и другие стороны. Те немногие крупные предприятия, которые работают в Восточной Германии, зачастую являются чисто производственными мощностями («продленными станками») западно-германских или зарубежных материнских компаний, вклад которых в развитие региона невелик. Они снабжают своих клиентов относительно простыми материалами и промежуточными товарами, включая компоненты для производства готовых изделий. То есть они находятся ближе к началу цепочек создания стоимости, и их истинный вклад в создание конечного продукта можно оценить лишь по окончании всего процесса. Это снижает потенциал роста на ранних ступенях производства.

В 2008 г. доля промежуточных изделий в обороте восточно-германской промышленности составляла 47%, в то время как оборот западно-германской промышленности лишь на 33% состоял из таких продуктов. Ниже была, соответственно, и доля произведенных в Восточной Германии средств производства, которые в общей номенклатуре изделий олицетворяют более высокую ступень технического прогресса, чем промежуточные товары. Для производителей средств производства из Восточной Германии внутригерманское сальдо оборота было с началом трансформации негативным, рост начался лишь после 2000 г.

Большой удельный вес малых и средних предприятий в секторе обрабатывающей промышленности, а также специализация филиалов материнских компаний, расположенных в Западной Германии и за рубежом, на производстве промежуточных изделий объясняют, в частности, также сравнительно небольшой объем экспорта из новых земель. Так, доля оборота с зарубежными странами в общем обороте обрабатывающей промышленности составляет здесь лишь чуть больше трети. На западе страны она достигает почти половины оборота. Так что шансы на рост восточно-германской промышленности благодаря растущим зарубежным рынкам, соответственно, скромнее.

* * *

Институциональная перестройка восточно-германской промышленности привела к появлению новых конкурентоспособных предприятий, которые по завершении трансформационного кризиса, опираясь на модернизированную материально-техническую базу и квалифицированный персонал, вышли на траекторию роста. Отставание Восточной Германии от Западной существенно сократилось, но не исчезло. Производительность восточно-германской обрабатывающей промышленности составляет примерно 63% от западного уровня. Процесс выравнивания затормозился. Потенциал роста ограничивается отдаленными последствиями институциональной перестройки, такими как сильная раздробленность производства, специализация на промежуточных изделиях и недостаточная ориентация на внешние рынки. Потребуется еще немало усилий и много времени, чтобы с помощью научных исследований и опытно-конструкторских разработок, а также за счет внедрения новаций окончательно перевести промышленность восточных земель на новые рельсы.

Список источников

1. *Barjak, F., G. Heimpold, M. Junkernheinrich, B. Loose & R. Skopp.* (1996). Management Buy-Outs in Ostdeutschland. Kurzfassung der Ergebnisse, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, 32.

2. Bass, H.H. (2006). KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft. Universität Bremen, 26.
3. Bellmann, L. & M. Brüssig. (1998). Ausmaß und Ursachen der Produktivitätslücke ostdeutscher Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Is. 31, No. 4, 648–660.
4. Blum, U. (2007). Der Einfluss von Führungsfunktionen auf das Regionaleinkommen: eine ökonometrische Analyse deutscher Regionen. Wirtschaft im Wandel, 6, 187–194.
5. Blum, U., ... U. Ludwig et al. (2011). Wirtschaftlicher Stand und Perspektiven für Ostdeutschland. Studie im Auftrag des Bundesministeriums des Innern. Halle, 160.
6. Boers, K., U. Nelles & H. Theile. (2010). Wirtschaftskriminalität und die Privatisierung der DDR-Betriebe. Baden-Baden, 684.
7. Brüssig, M. et al. (1997). Kleinbetriebe in den neuen Bundesländern. Opladen, 473.
8. Heske, G. (2013). Wertschöpfung, Erwerbstätigkeit und Investitionen in der Industrie Ostdeutschlands, 1950–2000: Daten, Methoden, Vergleiche. Köln, 254.
9. Kaiser, M. (1990). 1972 – Knockout für den Mittelstand. Berlin, 286.
10. Karlsch, R. (2007). Uran für Moskau. Die Wismut – Eine populäre Geschichte. Berlin, 276.
11. Kaufmann, F. & K. Wolff. (1997). Die Situation der reprivatisierten Unternehmen in den neuen Bundesländern. Bonn, 58.
12. Kornai, J. (1994). Transformational recession: the main causes. Journal of Comparative Economics, 19, 39–63.
13. Kornai, J. (1995). Das sozialistische System. Die politische Ökonomie des Kommunismus. Baden-Baden, 718.
14. Ludwig, U. & B. Loose. (2010). Die wirtschaftliche Leistung im Lichte von Eigentum und Selbstbestimmung der Unternehmen in Posttransformationsökonomien: Beispiel Ostdeutschland. Wirtschaftlicher Aufholprozess und EU-Integration in Mittel- und Osteuropa – das europäische Wachstumsmodell in der Krise? Leipzig, 89–110.
15. Sinn, G. & H.W. Sinn. (1991). Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der Deutschen Vereinigung. Tübingen, 229.
16. Wölfling, M. (1998). Forschung, Produktivität und Betriebsgröße im Ost-West-Vergleich. Wissenschaftsforschung, Jahrbuch 1996/1997, 203–218.

Информация об авторе

Людвиг Удо (Германия, Галле) – доктор экономики, профессор. Институт экономических исследований (D 06108 Halle (Saale). Deutschland, Kleine Märkerstraße, 8, e-mail: udo.ludwig@iwh-halle).

DOI 10/15372/REG20151213

Region: Economics & Sociology, 2015, No. 4 (88), p. 237–260

U. Ludwig

RESTRUCTURING OF THE EAST GERMAN INDUSTRY

The article deals with the institutional and real-economic restructuring of industry in the former GDR based on the transformation of society. It shows how the country overcame the difficulties, what were the effects of a transformational crisis and consequences for the property relations. We also discuss the arranged measures aimed at reviving economic growth and the restructuring of industrial production related with the reindustrialization. To analyze the relationship between the institutional restructuring and its impact on the real economy, we use economic statistical methods. The restructuring of institutions has defined the vector of development for the East German industry, which is stipulated by its integration into the all-German economic system but has a very limited potential for growth and catching-up development. The region is currently much less behind West Germany but still not at the same level. The performance of the East German manufacturing industry accounts for about 63% of the West German one, and its increase has slowed down.

Keywords: East Germany, industry, transformation, privatization, institutional change, reindustrialization, restructuring, middle class

References

See p. 258–259

Information about the author

Ludwig, Udo (Halle, Germany) – Doctor of Economics, Professor at the Halle Institute for Economic Research (Kleine Märkerstraße 8, D-06108 Halle (Saale), Germany, e-mail: udo.ludwig@iwh-halle).

Рукопись статьи поступила в редколлегия 06.07.2015 г.

© Людвиг У., 2015