

Политическая экономия войны и победы

В.И. КЛИСТОРИН, доктор экономических наук. E-mail: klistorin@ieie.nsc.ru, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

Аннотация: В статье анализируются внешнеполитические подходы и внутренняя экономическая политика главных стран – участниц Второй мировой войны и влияние политико-экономических факторов на итоги военного противостояния. Показано, что выбор союзников в годы войны определил соотношение экономического и военного потенциалов сторон. Важными факторами принимаемых решений стали оценки (нередко – ошибочные) мобилизационных возможностей потенциальных союзников и противников, их масштабов и скорости перевода экономики на военные рельсы. Обсуждаются политико-экономические намерения сторон накануне войны и связанные с ними сроки начала мобилизации экономики в целях подготовки к военным действиям. Рассмотрены причины различий в скорости мобилизации экономики в разных странах. Показано, что в условиях затяжного противостояния главную роль в достижении победы играют масштабы экономики и эффективность использования ее потенциала. Мобилизация экономики в расчете на быструю победу не принесла успеха державам оси.

Ключевые слова: Вторая мировая война; союзники; антигитлеровская коалиция; державы оси; экономический потенциал; военный бюджет; мобилизация экономики; вооруженные силы; ленд-лиз; военно-индустриальная база

Война есть продолжение политики, только иными средствами.

Карл фон Клаузевиц

Гай Юлий Цезарь в своих знаменитых «Записках о галльской войне» сравнительно мало писал непосредственно о сражениях [Цезарь, 2016]. И вовсе не из-за скромности. Гораздо больше внимания он уделяет описанию своих дипломатических усилий: выбору союзников и нейтрализации врагов, а также таким прозаическим вещам, как провиант и фураж. Другими словами, Цезарь рассматривал войну как масштабное хозяйственное предприятие, в котором формирование благоприятной внешней среды, концентрация материальных ресурсов и умение организовать процессы определяют успех, в том числе и на поле боя.

С тех пор множество политиков, ученых и даже военных рассматривали войну как политико-экономическое явление. По этому поводу можно многократно цитировать мыслителей и стратегов от древности до наших дней. В Новое время каждая последующая война становилась несравненно масштабнее

и прожорливее, и материально-техническая подготовка войны и масштабы мобилизации экономики возрастали многократно.

С экономической точки зрения война начинается с мобилизации не только и не столько армии, сколько промышленности и транспорта, создания запасов и резервов. Не случайно в обеих мировых войнах стороны внимательно следили за мобилизационными мероприятиями друг друга и рассматривали их как акт агрессии.

Следует помнить замечание Сунь Цзы о том, что ни одна долгая война не принесла прибыли стране. Другими словами, он понимал, что война есть процесс уничтожения богатства, а подготовка к ней – создание фондов для последующего уничтожения. Именно поэтому успешные войны должны вестись быстро, и затраты на подготовку войны должны соизмеряться с выгодами. Кроме того, он считал, что следует избегать резни и зверств на захваченной территории, потому что это может спровоцировать сопротивление и дать противнику возможность обратить войну в свою пользу.

Об истории Второй мировой и Великой Отечественной войны как ее неотъемлемой части написано великое множество работ, и большая их часть посвящена анализу ситуации в определенные периоды и на определенных театрах военных действий в попытке выявить глубинные причины прошлых событий, стратегические замыслы и особенности тактических решений сторон, а также их влияние на исход отдельных операций и войны в целом. При этом даже те специалисты, которые рассматривают проблему в более широком контексте, включая политические и социально-экономические факторы, главной своей целью и основой исследований полагают выявление причин и факторов, объясняющих ход военных действий и, главное, итоги войны, ее краткосрочных и долгосрочных последствий.

Цель этой работы несколько иная. Поскольку в краткой статье невозможно сколько-нибудь подробно проанализировать научную литературу, пересказать основные тезисы военной истории и на этой основе дать собственную оценку событиям и решениям, приведшим к известным результатам, представляется целесообразным сконцентрироваться на политико-экономических факторах войны и победы, а именно: выборе противников и союзников и особенностях мобилизации экономики для достижения победы.

Союзники

Сближение СССР и Германии после окончания Первой мировой войны определялось их периферийным положением в мире тогдашней политики, ставшим следствием поражения Германии и непризнания Советской России. Обе страны были экономически измотаны и нуждались в реконструкции своего хозяйства. Отношения между ними включали поначалу торгово-экономическое сотрудничество (для Советской России это было особенно важно в условиях фактической дипломатической изоляции), а с 1922 года – и сотрудничество военное, что было жизненно важно уже для Рейхсвера в плане наращивания военной мощи в условиях ограничений Версальского договора.

После 1933 года, несмотря на разгром германской компартии, торгово-экономические и иные отношения не прекратились. Целью советской дипломатии было направление германской агрессии, питаемой реваншизмом, против Англии и Франции, которые рассматривались в качестве основных противников СССР в Европе. Кроме того, был расчет на максимальное ослабление Германии в этом военном конфликте.

23 августа 1939 года Германия и СССР заключили пакт о ненападении с Секретным дополнительным протоколом, разделившим Восточную Европу на их сферы влияния, и уже 1 сентября 1939 года Германия напала на Польшу, вследствие чего Англия и Франция объявили Германии войну. Менее чем через месяц – 28 сентября – между СССР и Германией был подписан Договор о дружбе и границах. Оба соглашения сыграли важную роль в стратегии Германии, поскольку А. Гитлер и его генералы хорошо помнили ужас войны на два фронта.

При этом руководство СССР было вовсе не в восторге от усиления позиций Германии в Европе. Его разочаровала стремительная сдача Франции и беспокоила быстрая оккупация малых стран Европы. Поэтому со стороны Советов прилагались немалые дипломатические усилия для того, чтобы Англия продолжала войну (хотя от установления более тесных отношений с ней советское руководство воздерживалось). В свою очередь Германия, приглашая СССР к разделу «английского наследия», одновременно готовила планы по войне с ним. В частности, предполагалось, что с разгромом Красной армии надежды Англии на вступление США в войну исчезнут [Гальдер, 1969].

Война с СССР рассматривалась германским руководством как неизбежная: «Россия должна быть ликвидирована. Срок: весна 1941 года» [Гальдер, 1969. С. 80].

В те времена руководители большинства стран мыслили в идеологии и терминах геополитики. Предполагалось, что контроль над территорией автоматически передает ее ресурсы победителю и ослабляет не только проигравшего, но и потенциального противника. Разумеется, промышленный потенциал некоторых оккупированных стран, особенно Франции и Чехословакии, активно использовался Германией в военных целях. И захваченные, и союзные государства поставляли ей сырье и рабочую силу, ряд соединений Вермахта и союзных ему армий были вооружены трофейной техникой. Однако германское руководство все же серьезно недооценило способности к сопротивлению правительств и населения отдельных стран и просчиталось в плане возможности использования экономического потенциала захваченных территорий в целях войны. Кроме того, контроль над этими территориями требовал военного присутствия и распылял ограниченные военные ресурсы.

Следует сказать, что германские власти связывали определенные надежды с достаточно широко распространёнными националистическими и фашистскими настроениями во многих странах, особенно – в колониях и зависимых государствах. Переоценивали они и влияние социалистических и пацифистских идей в Европе, и изоляционистские настроения США – те идеологические факторы, которые должны были им помочь в тотальной войне.

О колоссальной недооценке сил противника говорят высказывания А. Гитлера в 1940 году о том, что Красная армия достигнет должного уровня организации и боеспособности через четыре года, а военный потенциал Америки может дать о себе знать только в 1945 году [Гальдер, 1969. С. 140]. В то же время в оценках военного и экономического потенциала Британской империи Германия не принимала во внимание доминионы. С одной стороны, это очевидно: связь с доминионами и колониями была уязвима в рамках подводной войны, а армии мирного времени были незначительны (в 1939 году в канадской армии и милиции насчитывалось 79 тыс. человек, в австралийской – около 10 тыс. чел., южноафриканской – около 5 тыс., а новозеландской армии не было вовсе). Однако очень скоро стало ясно, что мобилизационные возможности империи

были сильно недооценены: уже осенью 1941 года численность канадских вооруженных сил достигла 470 тыс. чел., а в составе английской армии насчитывалось около 2 млн индийских солдат [Всемирная история, 1965. С. 75–79].

Дипломатические маневры и, более широко, политика советского правительства привели к тому, что после нападения Германии на СССР 22 июня 1941 года единственными военными союзниками нашей страны оказались Монголия и Тува. Кроме того, У. Черчилль в июле 1941 года предложил стратегический военный союз с двумя условиями: взаимопомощь без точного обозначения ее размеров и характера и обязательство каждой из стран не заключать сепаратного мира с противником. И хотя в своей переписке с У. Черчиллем И. В. Сталин настаивал на экономической помощи и даже посылке британских сухопутных и военно-воздушных сил на восточный фронт, без чего СССР «либо потерпит поражение, либо будет ослаблен до того, что потеряет надолго способность оказывать помощь своим союзникам» [Переписка..., 1957. С. 19], оказать существенную помощь СССР на начальном этапе войны Англия была неспособна, поскольку к тому времени уже около года сама вела войну практически в одиночку. Гораздо более многозначительным был второй пункт ее предложения.

С вступлением в войну США ситуация стала меняться. Американский экономический потенциал превышал совокупное производство стран оси на 15–20%. Кроме того, американская экономика была более сбалансирована и самодостаточна в сравнении с европейскими, могла свободно использовать ресурсы стран всего американского континента и располагала значительными резервами. Фактически вопрос состоял только в скорости и успешности мобилизации ее экономического потенциала для военных нужд.

Итак, в ходе войны союзниками СССР были Британская империя, США, под конец войны – большая часть стран Южной и Центральной Америки, освобождаемые страны Европы и Китай. Союзниками Германии были Япония, Италия, Румыния, Венгрия, Словакия, Финляндия и Болгария. При этом Япония (примерно в пять раз уступавшая США по размерам экономики) сохраняла нейтралитет в войне в Европе и не могла оказать практически никакой помощи странам оси.

Соотношение экономического потенциала основных воюющих стран представлено в таблице 1. Отметим, что эти оценки

очень приблизительны и характеризуют скорее качественное, чем количественное соотношение.

Таблица 1. ВВП основных стран – участников Второй мировой войны в 1938–1945 гг., млрд долл. США (в ценах 1990 года)

Страна	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Австрия	24	27	27	29	27	28	29	12
Германия	351	384	387	412	417	426	437	310
Италия	144	151	147	144	145	137	115	
Франция				130	116	110	93	
Япония	169	184	192	196	197	194	189	144
Страны оси всего	685	746	753	911	902	895	825	466
СССР	359	366	417	359	274	305	362	343
Франция	186	199	164					101
Великобритания	284	297	316	344	353	361	346	331
США	800	869	943	1094	1235	1399	1499	1474
Антигитлеровская коалиция	1629	1600	1840	1596	1862	2065	2363	2341
Соотношение	2,38	2,14	2,44	1,75	2,06	2,31	2,86	5,02

Источник: [Ленд-лиз – оружие Победы, 2020].

Отношения между странами-союзниками по антигитлеровской коалиции меньше всего напоминали крепкую мужскую дружбу или хотя бы работу в команде. СССР и западные союзники с большой настороженностью следили за действиями друг друга, подозревали друг друга (иногда оправданно) в саботаже военных усилий на фронтах в те периоды, когда намечались успехи германской армии против собственных вооруженных сил, в ведении сепаратных переговоров и даже поставке военных материалов. Советское правительство неоднократно указывало на недостаточность поставок вооружений и других товаров и требовало активизации военных усилий в Европе.

В научной литературе и публицистике продолжают дискуссии о вкладе союзников СССР в победу над Германией и роли ленд-лиза в ее достижении. Никто не отрицает сам факт коалиционной войны, но те, кто настаивает на главном вкладе в победу СССР, указывает на потери германских войск, а те, кто придерживается иной точки зрения, подсчитывает корабли и самолеты. Оценивая военный вклад союзников в победу, обычно ссылаются на соотношение численности войск на фронтах, количества дивизий и основных видов вооружений, а также масштабы

потерь. Объемы и сроки поставки военной техники нередко сопоставляются с внутренним производством. Они действительно были относительно невелики. Однако, по нашему мнению, при подобных оценках часто незаслуженно занижается роль поставок сырья, материалов, продовольствия, медикаментов и многого другого, что можно определить понятием невоенный ленд-лиз.

Помимо объемных показателей поставки сырья и материалов и их доли в отечественном производстве, следует обратить внимание на качественные характеристики продукции и их критичность для производственных процессов и снабжения действующей армии. Поставки сырья, материалов и оборудования, т.е. невоенной части помощи по ленд-лизу, сыграли большую роль в повышении промышленного потенциала СССР, развитии оборонной промышленности и, в конечном счете, снабжении действующей армии. Утверждение, что поставки по ленд-лизу соответствовали интересам США и Британской империи, не снижают оценки их важности для СССР¹.

Мобилизация экономики

Мобилизация экономики означает подготовку конкретной войны в определенные сроки. Если вы намерены выиграть войну, вам заранее нужно иметь планы по производству вооружений на предприятиях, продумать и организовать логистику, создать запасы военных и иных материалов, проработать различные варианты перераспределения рабочей силы в преддверии массовой мобилизации в армию и многое другое.

При этом мобилизация экономики, в отличие от вооруженных сил, требует больше времени и усилий и должна проводиться скрытно. Маршал Б. М. Шапошников в 1927 году в книге «Мозг армии» писал, что характер будущей войны определяется экономикой, и будущая война неизбежно повлечет за собой экономическую борьбу, «которой тыл будет захвачен не меньше, если не больше, чем фронт». Будучи сторонником идеи тотальной войны, он считал, что в государственном плане должны быть продуманы и предусмотрены финансовая и экономическая мобилизация

¹ Переписка между руководителями стран антигитлеровской коалиции демонстрирует лишь вершину айсберга противоречий и подозрительности сторон и лишь небольшую часть взаимных обвинений.

и транспорт, а также подчеркивал, что чем богаче у государства военный бюджет, тем дешевле для него будет стоить война.

Судя по последующим решениям руководства СССР и карьере самого Б. М. Шапошникова, эти идеи были приняты целиком. После военной тревоги 1927 года² СССР стал активно наращивать военно-экономическую мощь. В годы первых пятилеток создавался социально-экономический фундамент для последующей милитаризации экономики. При этом собственно обороне и наращиванию численности армии, производству вооружений уделялось сравнительно немного внимания. Так продолжалось до 1 января 1939 года, когда был упразднён Наркомат оборонной промышленности, и вместо него были созданы наркоматы боеприпасов, вооружения, судостроительной и авиационной промышленности, которые производили только военную продукцию [История Второй .., 1974].

О переходе еще до начала реальных военных действий к мобилизационной экономике говорит и то, что в 1940 году в СССР был ужесточен режим труда, и увеличилась продолжительность рабочего дня рабочих и служащих. Все государственные, кооперативные и общественные предприятия и учреждения были переведены на семидневную рабочую неделю. Ужесточилась ответственность за прогулы. Под страхом тюремного заключения были запрещены увольнение и переход в другую организацию без разрешения директора³. Все это говорило о неизбежности войны.

Однако нужно понимать, что перевод экономики на военные рельсы приводит к бурному экономическому росту лишь в краткосрочном плане, в перспективе он означает непроизводительное использование ресурсов и ведет к крупным диспропорциям в народном хозяйстве. Поэтому излишне раннее начало экономической мобилизации означает бессмысленную растрату ресурсов, но слишком позднее создает риски поражения в войне.

Исследованиям процессов подготовки СССР к войне посвящено множество работ. При этом советские историки в основном опирались на книгу Н. А. Вознесенского «Военная экономика СССР

² Военная тревога 1927 года – советско-британский дипломатический конфликт, связанный с действиями СССР в Китае. Военная тревога высветила неготовность Красной армии к конвенциональной войне даже без прямого вмешательства великих держав и послужила толчком к отказу от НЭПа, коллективизации, индустриализации и разгрому оппозиции внутри ВКП(б). Она привела к смене планов и частичной замене гибридных войн прямым использованием регулярных вооруженных сил.

³ В соответствии с Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26.06.1940 г.

в период Отечественной войны» [Вознесенский, 1947], которая отражала официальную точку зрения и оценки Партии и Правительства СССР, во многом господствующие до сих пор. Эти оценки, по понятным причинам, трудно назвать объективными.

Статистика обычно бывает неточна, но в условиях подготовки и, главное, ведения войны она становится особенно недостоверной. Этот «туман войны» вводит в заблуждение не только противника, но и собственные правительства. Количественные показатели, характеризующие степень мобилизации экономики, плохо сопоставимы даже внутри одного государства – из-за различий в динамике цен на отдельные группы товаров, тем более нельзя говорить об адекватных международных сравнениях. Чрезвычайно затрудняют анализ различия в институциональном и, особенно, бюджетном устройстве и структуре экономики стран (при этом они же могут способствовать или препятствовать мобилизационным мероприятиям). И все эти сложности и нюансы дополнительно скрывает флер режима секретности, связанного с военной деятельностью.

Книга Н. А. Вознесенского пронизана убежденностью в том, что все решения, принимавшиеся в довоенное и военное время, были абсолютно верными благодаря гениальному руководству И. В. Сталина (табл. 2).

Таблица 2. Темпы прироста некоторых показателей развития экономики СССР в предвоенный период, %

Показатель	1932/1928	1937/1932
Национальный доход	60	112
Валовая продукция промышленности	102	112
В т.ч. группа А	173	139
Группа Б	56	99
Валовая продукция сельского хозяйства	- 14	25
Военные расходы, млрд руб.	4,4	47,0

Источник: [Экономика СССР, 2013].

Между тем сегодня совершенно понятно, что невероятные темпы экономического роста в СССР в ходе предвоенных пятилеток объясняются не столько строительством тысяч предприятий, сколько тем, что номинальные цены объявлялись реальными. Кроме того, поскольку цены были директивными, они не отражали реальное соотношение затрат и результатов. Мы уже не упоминаем о многочисленных приписках.

Вольное обращение с данными прекрасно иллюстрируется опусом того же Н. А. Вознесенского о предвоенном развитии американской экономики. В частности, он писал, что в 1938 году под ударами очередного экономического кризиса промышленное производство США скатилось более чем на 20% и составляло 81% от уровня 1929 года, что не подтверждается ни прошлыми, ни нынешними исследованиями.

Серьезные сомнения вызывают данные о росте среднемесячной заработной платы рабочих в союзной промышленности СССР в 1944 году на 53% в сравнении с предвоенным 1940 годом. Н. А. Вознесенский утверждает, что индекс розничных государственных цен на нормированные продовольственные и промышленные товары в период военной экономики в СССР остался почти без изменения и составил в 1943 году 100,5% по отношению к довоенному уровню. При этом, по его же данным, индекс цен на колхозных рынках в 1943 году по сравнению с уровнем довоенного 1940 года увеличился на продукты растениеводства в 12,6 раза и на продукты животноводства – в 13,2 раза. Можно ли сдерживать административным способом такой разброс цен – большая загадка. В условиях быстрых структурных сдвигов ценовой фактор приводил к большим искажениям. Так, прирост физического объема промышленной продукции в 1938–1940 гг. составил около 30%, притом что производство электроэнергии выросло на 3%, стали – на 1,1%, а производство машин и тракторов сократилось почти на треть [Всемирная история, 1965. С. 103]. Можно и далее приводить примеры манипулирования данными. Тем не менее эти оценки широко распространены и поныне.

О переходе экономики СССР в конце 1930-х в мобилизационный предвоенный режим говорят данные о росте военных расходов (табл. 3).

Таблица 3. Общие расходы и расходы на оборону в предвоенный период в СССР в 1938–1940 гг., млрд руб.

Показатель	1938	1939	1940
Расходы, всего	124,0	153,1	173,3
Военные расходы	27,0	34,5	56,9
Доля военных расходов, %	21,8	22,5	32,8
Удельный вес расходов на оборону в государственном бюджете СССР, %	18,7	26,3	32,2

Источник: [Экономика СССР, 2013].

С началом войны скрытая мобилизация экономики переходит в открытую фазу, что выражается в резком изменении структуры государственных расходов (табл. 4)

Таблица 4. Государственные расходы СССР в 1941–1945 гг., млрд руб.

Показатель	1941	1942	1943	1944	1945
Расходы всего	191,4	182,8	210,0	264,0	298,6
Военные расходы	83,0	108,4	125,0	137,8	128,2
Доля военных расходов	44,0	59,2	59,5	52,2	42,9
Вооруженные силы, млн чел.	4,2	5,5	6,4	6,9	11,3
Производство самолетов, тыс. шт.	15,7	25,4	35,0	40,3	26,4
Производство танков, тыс. шт.	4,2	34,7	24,0	29,0	20,6

Источник: [Всемирная история, 1965].

Данные Н. А. Вознесенского о росте доли военного потребления по балансам народного хозяйства СССР (табл. 5) показывают, что подготовка к экономической мобилизации началась задолго до начала военных действий в Европе и шла нарастающим темпом; после нападения Германии на СССР масштабы мобилизации резко ускорились⁴.

Таблица 5. Доля военного потребления СССР в 1940–1945 гг., %

Показатель	1940	1941–1945
Национальный доход	15	57–58
Валовая продукция промышленности	26	65–68
Валовая продукция сельского хозяйства	9	24–25
Перевозки	16	Более 60

Источник: [Вознесенский, 1947].

Однако война пошла не по плану. В первые же месяцы войны были потеряны обширные территории, и их экономический потенциал не мог быть использован для военных нужд. Н. А. Вознесенский писал, что всего оккупации подверглась территория в 1926 тыс. км², или 8,7% территории СССР, на которой проживало до войны 84852 тыс. человек, или 44,5% её населения.

Максимула захваченная противником территория и количество людей на ней достигли в ноябре 1942 года. В предвоенные годы здесь производилось 49% электроэнергии, 35% промышленной

⁴ Примечательно, что по этим данным доля военного потребления в национальном доходе примерно соответствует доле военных расходов. Это означает, что через государственный бюджет проходил весь национальный доход.

продукции, выплавлялось 70% чугуна и 58% стали, добывалось 63% угля, производилось 60% алюминия, 38% зерна и 84% сахара. Всего за полгода – с июня по ноябрь 1941 года – в результате военных потерь и эвакуации сотен предприятий валовая продукция промышленности СССР уменьшилась в 2,1 раза.

Однако, согласно оценкам того же автора, уже в 1942 г. удалось восстановить объем промышленного производства: «...на протяжении всего 1942 года рост промышленного производства в СССР продолжался из месяца в месяц; валовая продукция всех отраслей промышленности СССР с января по декабрь 1942 года увеличилась более чем в 1,5 раза».

Н. А. Вознесенский объясняет столь высокий рост производства резким увеличением производительности труда и масштабной экономией дефицитных ресурсов. По его данным, замена высоколегированных никелевых и молибденовых сталей, применявшихся при производстве артиллерийских систем, сталями-заменителями, не содержащими никеля и молибдена или содержащими их в значительно меньшем количестве, сделала возможной ежегодную экономию более 3000 т никеля и 600 т ферромolibдена. Перевод производства броневой снарядов с никелевой на хромистую сталь за 2,5 года Отечественной войны дал экономию в 17 тыс. т никеля. Производство патронных гильз для пистолетов-пулеметов, переведённое с латуни на биметалл, обеспечило экономию 1,5 тыс. т латуни за 2,5 года, частичный перевод производства винтовочных патронов с биметалла на железо, сэкономило за тот же срок 12 тыс. т биметалла. В производстве самолётов за 2,5 года Отечественной войны достигнута экономия более 30 000 т алюминиевого листа за счёт перехода к изготовлению многих деталей из авиафанеры. О весьма вероятном снижении качества продукции при этом не упоминается – танки, самолеты, как и люди, жили на фронте недолго.

Вклад союзников и ленд-лиза в достижение победы Н. А. Вознесенский оценивает очень невысоко. По его подсчетам, удельный вес поставок союзниками промышленных товаров в СССР составил лишь около 4% от объемов производства промышленной продукции на предприятиях СССР за период военной экономики. Это не согласуется с имеющимися данными о доле поставок вооружения: по танкам – 12,3% от их общего количества, по самолетам – 13%, автомобилям – 64%, авиационному

горючему – около 49%. При этом внутреннее производство в СССР во многом зависело от зарубежных поставок. Например, доля импортного алюминия составила 55% от собственного производства, меди – 45%, металлорежущих станков – 25% и т.д. [Ленд-лиз. Мифы и реальность, 2018]. Тем не менее вслед за Н. А. Вознесенским многие современные авторы оценивают общий вклад поставок в 4% от внутреннего производства.

Интересно сопоставить процесс экономической мобилизации в СССР и у его главных союзников – США и Англии (табл. 5–7). Принято считать, что в демократических государствах решения принимаются гораздо медленнее, чем в авторитарных, отсутствуют единая воля и сплоченность, широко распространены пацифистские, индивидуалистические и изоляционистские настроения, влияющие на скорость и эффективность принятия и реализации решений, отсутствует единство бюджетной системы. Все это должно препятствовать переходу к мобилизационной экономике.

Таблица 6. Мобилизация экономики Англии (без доминионов и колоний) в 1939–1945 гг.

Показатель	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Государственные расходы всего (млрд фунтов стерлингов.)	1,5	3,4	4,6	5,1	5,8	6,0	6,0
В том числе военные	0,7	2,5	3,6	3,9	4,6	4,6	4,1
Доля военных расходов	46,7	73,5	78,3	76,5	79,3	76,7	68,3
Численность вооруженных сил на 01.01, млн чел.	0,7	2,2	3,3	3,8	4,3	4,5	4,7
Производство самолетов, тыс. шт.	2,9	15,0	20,1	23,7	23,6	29,2	н/д
Производство танков, тыс. шт.	0,3	1,4	4,8	8,6	7,5	2,5	н/д

Таблица 7. Мобилизация экономики США в 1939–1945 гг.

Показатель	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Государственные расходы всего (млрд долл.)	8,9	8,7	19,1	56,0	88,1	97,2	90,6
В т.ч. военные	1,4	2,8	12,7	49,9	81,9	89,3	78,6
Доля военных расходов							
Численность вооруженных сил на 01.01, млн чел.	0,3	0,4	0,9	2,2	7,0	10,4	11,9
Производство самолетов, тыс.ед..	н/д	н/д	23,2*	47,9	85,9	96,4	43,2
Производство танков, тыс. ед.	н/д	н/д	4,3*	23,9	29,5	17,6	11,2

Источник: [Всемирная история, 1965].

Примечание: * второе полугодие 1941 г.

Действительно, в отличие от Японии, СССР и Германии переход к мобилизационной экономике и наращиванию военной мощи во Франции, Англии и ее доминионах, а также США начался с большим опозданием. Но в ходе войны эти страны смогли мобилизовать экономику, финансовую и бюджетную систему гораздо в большей степени, чем страны-агрессоры. Так, в годы войны США построили огромное количество боевых кораблей, вспомогательных и грузовых судов.

По-видимому, дело в том, что в авторитарных странах государство отвечает за всю экономику, а в рыночных – только за ее определенную часть. Поэтому доля военных расходов в бюджетах Англии и США много выше, чем, например, в Германии и СССР. При этом управление народным хозяйством как единым предприятием порождает свои проблемы, и порой довольно серьезные. Во всяком случае, можно привести множество примеров бесхозяйственности и прямого обмана в плановых экономиках, даже в военный период.

Для перехода на военные рельсы в экономиках Англии и США потребовалось совершить гораздо более значительные трансформационные усилия, чем в СССР, о чем говорит сравнение индексов военных расходов (табл. 8). Впрочем, эти данные нельзя считать сопоставимыми. Они могут служить только основой качественных оценок, поскольку большую роль в оценках сыграли эффект низкой базы и динамика цен, а также неизбежный в военных условиях контроль за ценами.

Таблица 8. Индекс военных расходов в странах-союзниках в 1939–1945 гг. (1939 г. = 100)

Страна	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
СССР	100	164,9	240,6	314,2	362,3	399,4	371,6
Англия	100	357,1	514,3	557,1	657,1	657,1	585,7
США	100	200	907,1	3564	5850	6379	5614

Источник: составлено по данным табл. 4–7.

Заключение

Величие и историческое значение победы СССР и союзников в Великой Отечественной войне и Второй мировой войне

является константой и пересмотру не подлежит. Но из войны и победы следует извлечь важные выводы.

Прежде всего, для ведения войны и победе в ней, а самое лучшее – для ее предотвращения – следует позаботиться об устанавлении прочных связей с собственными партнерами и союзниками и максимально сократить число потенциальных союзников вероятного противника.

Милитаризация страны в мирное время приносит больше вреда, чем пользы. Страны, в наибольшей степени готовившиеся к войне, вышли из нее с большими потерями.

Основой обороноспособности является мощная и гибкая экономика, способная быстро перестраивать структуру выпуска.

Необычайно важен фактор патриотизма граждан и их доверие к решениям властей.

Литература

Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны (1947). М.: Госполитиздат, 1947. 192 с. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=283015&p=1>

Всемирная история. Том X. М.: Мысль, 1965. 727 с.

Гальдер Ф. Военный дневник. Ежедневные записки начальника генерального штаба Сухопутных войск 1939–1942 гг. В 3-х томах. Т. II. От запланированного вторжения в Англию до начала восточной кампании. М.: Воениздат, 1969. 628 с.

История Второй мировой войны. 1939–1945. В 12 томах. Том 3. М.: Воениздат, 1974. 504 с. <http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000019/st070.shtml>

Клаузевиц Карл фон. О войне. М: Эксмо; Санкт-Петербург: Мидгард, 2007. 861 с. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=671115&p=10>

Ленд-лиз – оружие Победы. Роль западной помощи Восточному фронту. 09.04.2020. URL: <https://www.svoboda.org/a/30538060.html>

Ленд-лиз. Мифы и реальность. Военное обозрение. 20.06.2018. URL: <https://topwar.ru/1706-lend-liz-mify-i-realnost.html>

Переписка Председателя совета министров СССР с Президентами США и Премьер-Министрами Великобритании во время Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. В 2-х томах: Том I. Переписка с У. Черчиллем и К. Эттли (июль 1941 г. – ноябрь 1945 г.). М.: Госполитиздат, 1957. 406 с.; Том II. Переписка с Ф. Рузвельтом и Г. Трумэнном (август 1941 г. – декабрь 1945 г.). М.: Госполитиздат, 1957. 259 с.

Цезарь Г. Ю. Записки о галльской войне. М.: Рипол Классик, 2016. 416 с. URL: https://www.bookol.ru/starinnoe/antichnaya_literatura/10204/fulltext.htm

Шапошников Б. М. Мозг армии. В 3-х кн. Кн. 1. М.-Л. Государственное издательство. Отдел военной литературы, 1927. 259 с. URL: <http://militera.lib.ru/science/shaposhnikov1/index.html>

Экономика СССР до и в период Великой Отечественной войны. Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 2013. 44 с.

Статья поступила 17.04.2020.

Статья принята к публикации 20.04.2020.

Для цитирования: *Клисторин В.И.* Политическая экономия войны и победы // ЭКО. 2020. № 5. С. 9-25. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2020-5-9-25.

Summary

Klistorin, V., Doct. Sci. (Econ.), Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Political Economy of War and Victory

Abstract: the paper analyzes foreign and domestic economic policies of the countries participated in the World War II, and how political and economic factors influenced the results of the military confrontation. It is shown that the choice of allies during the war determined the ratio of economic and military potentials of the parties. Mistakes in determining the parties' mobilization capacities, their scale and speed of putting economies on a wartime footing became the important factors of the decisions made. The paper also considers political and economic intentions of the parties, time frames for the commencement of economic mobilizations for war-preparation, and why the speed of economic mobilization differed between the different countries. In the context of a protracted conflict, a scale of the economy and efficient use of its potential play a key role in achieving victory. The militarization of the economies taken place in the hope of a quick victory has not brought success to the Axis Powers.

Keywords: *World War II; allies; anti-Hitler coalition; Axis Powers; economic potential; military budget; economic mobilization; armed forces; lend-lease; military-industrial base*

References

Caesar, G. (2016). *On the Gallic War*. Moscow, Ripol Klassik Publ. 416 p. Available at: https://www.bookol.ru/starinnoe/antichnaya_literatura/10204/fulltext.htm

Clausewitz, C. (2007). *About War*. Moscow, Eksmo Publ., Saint-Petersburg, Midgard Publ. 861 p. (In Russ.). Available at: <https://www.litmir.me/br/?b=671115&p=10> (accessed: 15.04.2020).

Correspondence between the Chairman of the USSR Council of Ministers and US Presidents and British Prime Ministers during the World War II (1941–1945). In 2 vol. Vol. I. Correspondence between W. Churchill and C. Attlee (July 1941–November 1945). (1957). Moscow, Gospolitizdat Publ, 406 p. Vol. II. *Correspondence between F. Roosevelt and G. Truman (August 1941–December 1945)*. Moscow, Gospolitizdat Publ. 259 p.

Halder, F. (1969). *War Diary. Daily Notes by the Chief of the OKH General Staff in 1939–1942. Vol. II. From the Planned Invasion of England to the Start of the Eastern Campaign*. Moscow, Voenizdat Publ. 628 p. (In Russ.).

History of World War II. 1939–1945. (1974). Vol. 3. Moscow. Voenizdat Publ., 504 p. (In Russ.). Available at: <http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000019/st070.shtml> (accessed: 15.04.2020).

Lend-Lease: a Weapon of Victory. The role of Western Aid to the Eastern Front. Available at: <https://www.svoboda.org/a/30538060.html>

Lend-Lease: Myths and Reality. Military Review. Available at: <https://topwar.ru/1706-lend-liz-mify-i-realnost.html> (accessed: 15.04.2020).

Shaposhnikov, B.M. (1927). In 3 vol. Army's Brain Trust. Vol. 1. Moscow – Leningrad, Otdel voennoi literatury Publ. 259 p. Available at: <http://militera.lib.ru/science/shaposhnikov1/index.html>

The USSR Economy before and during the World War II. (2013). Irkutsk, ISEM SB RAS Publ. 44p.

Voznesenskii, N.A. (1947). Military Economy of the USSR in the World War II. Moscow, Gospolitizdat Publ. 192 p. (In Russ.).

World History. (1965). Vol. X, Moscow. Mysl Publ. 727 p. (In Russ.). Available at: <https://www.litmir.me/br/?b=283015&p=1>

For citation: Klitorin, V. (2020). Political Economy of War and Victory. *ECO*. No. 5. Pp. 9-25. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-5-9-25.