

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО СССР
ВОСТОЧНАЯ КОМИССИЯ

СТРАНЫ И НАРОДЫ ВОСТОКА

Под общей редакцией
члена-корреспондента АН СССР
Д. А. ОЛЬДЕРОГГЕ

ВЫП. XIX

ИНДИЯ — СТРАНА И НАРОД
Книга 4



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
Главная редакция восточной литературы
Москва 1977

Г. Н. Вейц, И. И. Егоров

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ НЕЗАВИСИМОЙ ИНДИИ

Освобождение от колониальной зависимости создало реальные предпосылки для ускорения темпов хозяйственного роста и достижения экономической самостоятельности странами «третьего мира». Это потребовало резкой активизации экономической роли государства, призванного внести решающий вклад в перестройку отсталой структуры хозяйства, создание современной промышленности. Экономическое самоопределение этих стран происходит в условиях обострения общего кризиса капитализма, наглядно обнажившего коренные противоречия капиталистического способа производства. Поэтому хозяйственная политика государства в известной мере направляется против свободы частного предпринимательства и неограниченной стихии рынка. Государственный контроль и планирование должны содействовать расширению масштабов национального производства, повышению эффективности использования существующих и вновь создаваемых производительных сил. Решающим для ускорения хозяйственного роста развивающихся стран явилось форсирование накопления капитала в государственном секторе и направление его ресурсов в базисные и ключевые отрасли экономики. Кроме того, в условиях крайне возросшей в эпоху общего кризиса капитализма неравномерности развития и конкуренции на мировом рынке протекционизм и непосредственное участие государства в сфере внешней торговли также приобрели важное значение для экономического роста. Наконец, если на заре капитализма развитие сложной и дорогостоящей инфраструктуры требовало централизации частного капитала в акционерной форме, то в молодых странах ее освоение было невозможно без централизации капитала на государственном уровне.

Государственный сектор стал важнейшим фактором роста сферы производства и обращения; основой регулирования и в известной мере планирования хозяйственного развития освобожденных стран.

В освободившейся от колониального ига Индии власть сосредоточилась преимущественно в руках национальной буржуазии. При этом существенное влияние в господствующем классе принадлежало мелкой и средней буржуазии. Такая расстановка классовых и политических сил имела первостепенное значение для определения политического курса развития страны.

В качестве первоочередной задачи государственной экономической политики правительство Дж. Неру выдвинуло резкое увеличение темпов и объема материального производства. Наряду с этим подчеркивалась необходимость ускоренного социального прогресса, уменьшения имущественного неравенства, повышения уровня жизни широких масс, преодоления неграмотности и т. д. Преобладание ставших традиционными в индийском обществе демократических устремлений наглядно проявилось в провозглашении правящей партией Индийский национальный конгресс задачи создания «государства благосостояния» и «общества социалистического образца».

В соответствии с принятой официальной концепцией «Новой Индии» в тексте второго пятилетнего плана подчеркивалось, что «основным критерием для определения направления движения экономики должна служить не частная прибыль, а социальные достижения, характер же развития и структуру социально-экономических отношений надлежит планировать таким образом, чтобы они имели результатом не только значительное увеличение национального дохода и занятости, но и большее равенство в доходах и богатстве» [21, 22—23]. Принципы «свободы, социальной справедливости, равенства и братства» фигурировали в Конституции Индии как основа переустройства общества.

Формировавшаяся в связи с этим основным курсом экономическая программа партии ИНК предусматривала расширение контроля над рынком капитала, лицензирование промышленности, контроль над ценами, совершенствование трудового законодательства, а главное — активизацию предпринимательской деятельности самого государства. Комплекс подобного рода действий индийского государства в области производства и обращения был призван содействовать диверсификации производства, преодолению территориальной неравномерности распределения хозяйственного потенциала, расширению использования огромных людских и природных ресурсов страны.

В качестве основной цели и вместе с тем рычага развития в программе ИНК выдвигалась индустриализация на основе преимущественного роста производства средств производства. В многоукладной экономике Индии индустриализация неизбежно включала в себя также стимулирование и модернизацию

низших форм предпринимательства (мелкотоварного и мелкокапиталистического), призванного прежде всего содействовать росту производства потребительских товаров и сферы услуг.

В этих условиях основная тяжесть индустриализации ложилась на государство. Отсюда проистекало и отраслевое направление государственного предпринимательства: разработка недр, электроэнергетика, транспорт, ирригация, металлургия, машиностроение, химия, атомная промышленность и другие ключевые и стратегические области экономики. Требуемые в этих отраслях, отличающихся замедленным оборотом капитала, сложной технологией, низкой финансовой отдачей и т. п., крупные инвестиции представлялись неодолимым барьером для частного предпринимательства. К тому же последнему свойственно тяготение к наиболее прибыльным формам вложения капитала. Вместе с тем было очевидно, что без подъема базисных отраслей экономики немыслимо достижение в сжатые сроки хозяйственного прогресса огромной страны, в чем отдавали себе отчет (и не только в годы независимости) самые различные слои и классы Индии, включая национальную буржуазию.

Формирование политики госкапитализма в Индии нашло свое проявление в ряде важнейших официальных документов правящей партии. Так, в Резолюции по экономической программе, обнародованной еще в 1947 г., говорилось, что «средства производства, распределения и обмена должны принадлежать обществу и регулироваться им в его собственных интересах» [19]. Иначе говоря, декларировалось овладение госсектором командными высотами в национальном хозяйстве. Что касается отраслей мелкой и средней промышленности, розничной торговли, а также сельского хозяйства, то, согласно последующим документам, предусматривалось их кооперирование в рамках смешанной экономики. Соответственно намечалась и регламентация отраслевой деятельности государственного и частнокапиталистического секторов, которая проявлялась в закреплении за первым исключительного или преимущественного права на развитие ведущих отраслей тяжелой индустрии и ограничении деятельности второго в этих отраслях.

В становлении и развитии госсектора решающую роль должны были играть бюджетные инвестиции, а не национализация. Так, в Резолюции о промышленной политике 1948 г. прямо говорилось, что расширение рамок госсектора будет осуществляться скорее путем активизации предпринимательства государства «в тех отраслях, в которых оно уже принимает участие, а также строительства новых предприятий в других сферах производства, нежели путем приобретения действующих предприятий» [5, 396].

Национализация в промышленности предусматривалась в той мере, в какой (в соответствии с упомянутой Резолюцией)

за государством закреплялось «неотъемлемое право» приобретать любое предприятие, действующее в сфере зарезервированных за госсектором отраслей, когда «этого потребуют общественные интересы».

Госсектор в дальнейшем развивался прежде всего на основе крупных инвестиций центрального правительства и правительства штатов. Доля госсектора в совокупных инвестициях в экономику страны возросла с 46% в первом пятилетии до 60% в четвертом [23, 55—58; 12, 77; 9, 83].

В результате такого размаха инвестиционной деятельности государства были сооружены многочисленные промышленные и другие объекты. Созданы такие специализированные институты для стимулирования роста материального производства и обмена, как финансовые корпорации центрального правительства и штатов, банк индустриального развития, корпорации складского хозяйства, торговые корпорации, корпорации мелкой промышленности и др.

Однако, хотя новое строительство и представляло собой решающее средство расширения госсектора, следует указать и на другие методы его становления и развития.

Надо отметить, что национальное государство явилось правопреемником колониальной администрации в отношении железных дорог, многочисленных ведомственных мастерских, военных заводов, отдельных промышленных объектов, предприятий связи, различных предприятий муниципалитетов и других местных органов власти. Кроме того, после освобождения страны государством осуществлена национализация золотых приисков Колара, принадлежавших британскому капиталу, Резервного и Имперского банков, корпорации страхования жизни, воздушного транспорта и отдельных промышленных компаний как объектов, имеющих национальное значение.

Одной из сравнительно распространенных форм огосударствления собственности стало приобретение акций частных компаний, либо ставших убыточными, либо терпевших серьезные финансовые затруднения. Примером тому — судостроительная верфь «Хиндустан Шипъярд» (Висакхапатнам), домостроительная компания «Хиндустан Хаузинг Фэктори» (Дели). Наряду с этим предусматривалось введение государственного управления частными компаниями в случае спада производства, неправильного руководства, завышения цен, закрытия того или иного предприятия и т. п. В недавнем прошлом закрытие большого числа частных промышленных объектов сопровождалось существенным снижением производства в различных отраслях, прежде всего в текстильной, угольной, металлообработке. Поскольку это особенно коснулось текстильной промышленности, правительство приняло в 1967 г. постановление о введении государственного управления на так называемых больших фабриках и о реорганизации их капитала в плане

закрепления за правительством большей части акций. Учрежденная в 1967 г. Национальная текстильная корпорация, по данным на март 1972 г., осуществляла управление 42 «больными» текстильными фабриками, обеспечивая меры по модернизации и рационализации их производства и повышению их экономической эффективности. Индийский парламент одобрил в начале 1975 г. законопроект о национализации 103 нерентабельных предприятий текстильной промышленности. В период пятого пятилетнего плана на расширение и модернизацию этих предприятий будут затрачены значительные средства.

Своеобразную национализацию представлял собой выкуп государством собственности частных компаний в связи с истечением срока предоставленных лицензий, главным образом электростанций, рудников и шахт. Выкупленные таким образом частные предприятия нередко становились базой для разветвления соответствующей государственной отрасли, примером чему служат энергетика и угольная промышленность.

К другим формам огосударствления собственности относился также выкуп имущества княжеств правительствами штатов в связи с включением княжеств в состав Республики Индии в 1956 г. Это были главным образом небольшие предприятия сахарной, текстильной, деревообрабатывающей промышленности. Некоторые предприятия представляли собой сравнительно крупные объекты I подразделения. Часть их тогда же была передана в частные руки ввиду неспособности властей штатов наладить их эффективное функционирование.

Однако в наиболее значительных масштабах национализация началась лишь с июля 1969 г., когда был обнародован акт о национализации 14 крупнейших коммерческих банков Индии. Этот акт был результатом размежевания противоборствующих политических сил в правящей партии в условиях резкого обострения классово-борьбы в стране. В данном случае национализация, беспрецедентная по своему размаху, означала резкое увеличение влияния госсектора в банковской системе. В июле 1971 г. были также национализированы 64 местные и 42 иностранные компании общего страхования с совокупными активами 2,4 млрд. рупий. Существенно возрос госсектор также и за счет национализации в области внешней торговли. В 1971/72 г. осуществлена национализация угольной промышленности. Под правительственный контроль перешло крупное частное предприятие по выплавке стали «Индиан Айрон энд Стил К^о». Правительство постепенно усиливает контроль над нефтеобрабатывающей промышленностью — важнейшей отраслью экономики страны. Оно выкупило акции иностранных компаний «Эссо» (74%) и «Бёрма Шелл» (100%) и намерено в дальнейшем взять эту отрасль экономики под полный контроль.

В свое время, как известно, индийское правительство зани-

мало весьма сдержанную позицию в отношении национализации. Последние события говорят о многом. Они выражают саму логику классово-борьбы, показывая, что правительство, в деятельности которого сильны демократические тенденции, объективно не может отказаться от национализации, являющейся наиболее действенным средством ограничения частного капитала в жизненно важных сферах хозяйства. Развитие политической борьбы убедило правительство Индии, что без этого экономического и социального прогресс невозможен.

Как следствие роста предпринимательской активности государства и осуществления различных методов огосударствления в сфере производства и обращения рамки госсектора (по данным за истекшую четверть века существования независимой Индии) резко расширились. В совокупной массе основного капитала (исключая землю) доля госсектора возросла с 15% в 1950/51 г. до 25,6% в 1960/61 г. и до 35% в 1965/66 г. Согласно оценкам Плановой комиссии, к концу 60-х годов доля основного капитала госсектора достигла 44% [22, 24.IV.1975]. Если в 1947 г. в Индии функционировало немногим более 30 государственных компаний, то в 1972 г. их число возросло до 352 [18, 4.VIII.1974]. Показательно, что, хотя в 1972 г. насчитывалось 32 210 частных компаний, оплаченный капитал государственных компаний составлял 50% капитала всех компаний [там же]. В так называемом организованном секторе экономики рабочие и служащие госсектора в 1972 г. составляли 49% всех занятых [8, 16].

В связи с этим становится все более весомой доля госсектора в промышленной продукции страны. Так, в первой трети 70-х годов его доля в суммарных мощностях электроэнергетики достигла 89%, в добыче нефти — 56, угля — 100%, производстве нефтепродуктов — 56, азотных удобрений — 50, выплавке слитковой стали — 66, чугуна — 86, в современном тяжелом машиностроении, включая транспортное и энергетическое, — 80—100, станкостроении — 40% [там же, 30—32; 18, 4.VIII.1974]. Неуклонно возрастает доля госсектора во внешней торговле. В 1972/73 г. на его долю приходилось около 70% импорта страны [22, 1.VIII.1973]. Основные предметы ввоза — нефть и нефтепродукты, продовольственное зерно, медикаменты, химикаты, удобрения, сырье, оборудование, запасные части и узлы.

В 1970/71 г. было решено осуществлять через государственные агентства ввоз хлопка, а также увеличить долю импортируемых государством медикаментов и химикатов. Удельный вес госсектора в экспорте, по данным за 1974/1975 г., составил 24% [2, 5.II.1976]. В связи с непрекращающимися в Индии требованиями национализации экспортной торговли как жизненно важной сферы экономики министр внешней торговли отмечал в 1971 г.: «В течение некоторого времени мы будем допу-

скасть функционирование частного сектора в экспорте, поскольку нам еще предстоит создать механизм для освоения внешних рынков, а государственные агентства еще не готовы к этому» [22, 6.IV.1971]. В перспективе правительство намерено резко повысить роль госсектора в экспорте страны.

Однако наиболее значительными темпами возрастали масштабы деятельности госсектора в банковском деле, являемся, как известно, «главным стержнем и основным механизмом капиталистического оборота» [1, 163]. После национализации 14 коммерческих банков доля госсектора составила в депозитах 85%, в кредите — 84 и в общем числе банковских учреждений в стране — 83% [8, 17].

Наконец, государство занимает господствующие позиции в инфраструктуре, прежде всего в ее важнейших отраслях — железнодорожном и воздушном транспорте и связи. На долю госсектора также приходится 95% затрат на научные исследования и разработки [22, 26.X.1974].

* * *

Уже в период первого пятилетнего плана в Индии стала складываться официальная концепция эффективности госсектора. На него было возложено осуществление кардинальных общенациональных задач: увеличение темпов роста производства; создание основы для самообеспечивающейся экономики; предотвращение концентрации собственности на средства производства в руках частного капитала; обеспечение сбалансированного регионального развития; рост уровня жизни населения и его занятости; создание национальных кадров; повышение обороноспособности Республики [17, март 1971, 1507]. Такие задачи, по словам профессора Хуллара, потребовали «поворота от узкой концепции прибыльности к оценке эффективности госсектора на базе глубоких задач нации» [6, 1968, т. 20, № 1, 15]. На первый план был выдвинут критерий народнохозяйственной эффективности, макроэкономический подход, основанный на признании решающей роли госсектора в достижении экономической самостоятельности страны. Преимущественная ориентация государственных предприятий на стимулирование общего экономического роста и социального прогресса страны во многом предопределяла и методы хозяйствования в госсекторе.

Такой подход проявился в первую очередь в фиксировании низких цен и тарифов на ряд важнейших видов продукции и услуг.

Низкие стимулирующие цены широко используются в госсекторе всех развивающихся стран. Они устанавливаются на ряд важнейших видов продукции и услуг и призваны содействовать их ускоренному потреблению в важнейших отраслях

промышленности и сельском хозяйстве [3, 715—725]. В госсекторе Индии такие цены устанавливаются прежде всего на продукцию черной металлургии, уголь, минеральные удобрения, а также на услуги предприятий общественного пользования — электроэнергетику, ирригацию и грузовые железнодорожные перевозки.

Льготное ценообразование в названных сферах облегчается, разумеется, тем обстоятельством, что оно зачастую является в той или иной степени монополией госсектора. Вместе с тем было бы неправильно утверждать, что в госсекторе Индии был предан забвению принцип прибыльности как важнейший показатель эффективности хозяйственной деятельности.

Уже в первых программных документах правительства указывалось на необходимость обеспечения определенной финансовой отдачи и прибыльности; это объективно проистекало из намечавшихся опережающих темпов роста госсектора, необходимости создать прочную финансовую основу его расширенного воспроизводства за счет собственных накоплений. Уместно отметить, что, по свидетельству Налоговой комиссии 1953/54 г., правительство Индии поддержало принцип фиксирования цен для государственных предприятий, «насколько возможно, на коммерческой основе» [20, 195]. Это предполагало в ряде случаев установление цен по принципу «cost-plus», т. е. покрытие фактических издержек производства и получение прибыли на основе установленной рентабельности. В условиях монопольного функционирования госпредприятий применение такого метода обеспечивает возможность получения прибыли в пределах планируемого размера. В условиях действия рыночного механизма величина прибыли госпредприятий на конкурентном рынке в решающей степени определяется производственными издержками. Ярким примером может служить крупная станкостроительная компания «Хиндустан Мэшин Тулз», успешно выдерживающая конкуренцию на внутреннем рынке.

Тем не менее механизм оптимального сочетания принципов народнохозяйственной и локальной эффективности в госсекторе Индии пока находится в стадии становления. Следует подчеркнуть, что умаление роли народнохозяйственной эффективности госсектора было бы не в интересах страны. Например, компания «Хиндустан Стил» с 1959 г. реализовала в стране свыше 22 млн. т стали и 12,8 млн. т чугуна. Это обеспечило стране экономию иностранной валюты в размере 16 млрд. рупий. Кроме того, компания получила за счет экспорта валюту в сумме 2,4 млрд. рупий [18, 18.VIII.1974]. Или другой пример: за 1950/51—1968/69 гг. государственные капиталовложения в ирригацию составили 19,5 млрд. рупий, и они пока не приносят прибыли. С частнокапиталистической точки зрения они не эффективны и не оправданы. Однако если учесть, что в 1970/71 г. урожай зерновых в стране составил 108 млн. т, вдвое превысив

уровень 1947 г. (что в немалой степени было обусловлено растущими затратами государства на улучшение качества и методов обработки земли), то оценка их эффективности с позиций общества в целом выглядит совсем иначе.

Все же недооценка финансовых показателей уровня хозяйственной деятельности, значения стоимостных критериев эффективности, прибыли и рентабельности получила весьма сильное распространение на госпредприятиях, особенно в периоды первого и второго пятилетий. «В Индии не было попыток получить прибыль от государственных предприятий, — говорилось по данному поводу в журнале „Лок Удьог“. — Прибыль постоянно приносилась в жертву под предлогом общественной функции продукции и услуг этих предприятий, на ряде из них принцип „ни прибыли, ни убытков“ был принят в качестве основного критерия хозяйственной политики» [17, февраль 1970]. Нельзя сказать, что такая недооценка уже изжита. Умаление значения прибыли и рентабельности не могло не сказаться на стимулах к достижению высоких производственных показателей, организации материального поощрения и повышению уровня производительности труда. Такая практика не благоприятствовала четкому учету издержек производства, привела к ослаблению контроля за расходованием средств и другими финансовыми операциями. Отсюда нередко происходило необоснованное возрастание затрат ресурсов.

С первых лет независимости, когда был провозглашен курс на опережающий рост государственных инвестиций, было признано, что промышленные объекты в госсекторе должны быть организованы таким образом, чтобы сочетать преимущества оперативной гибкости (вообще присущей частному предпринимательству) с определенной централизацией и контролем, для того чтобы гарантировать удовлетворение общественных потребностей, кратковременных и долгосрочных, которые составляют смысл инициативы государства и его руководителей в этой области. Тем не менее внедрение организационных форм корпорации и компании в госсекторе, предусматривающих коммерческие принципы деятельности, само по себе не явилось достаточно действенной мерой для эффективного функционирования предприятий. Дело в том, что степень их автономии и оперативности на практике существенно не повысилась, не было ограничено вмешательство чиновников в повседневную практику производства. Управляющий орган — совет директоров корпорации или компании — формировался большей частью из правительственных служащих, мало пригодных для руководства современными предприятиями. Переход преимущественно к форме компании также мало способствовал росту эффективности госпредприятий, так как фактически означал лишь упрощение процедуры их учреждения, ибо создание компании не требовало специальной санкции парла-

мента. Госпредприятия до самого последнего времени были лишены реальной коммерческой самостоятельности, будучи, по существу, «придатками правительственных ведомств» [13, 123].

Однако заниженные цены и комплекс других объективных факторов оказывают решающее воздействие на финансовые результаты деятельности госсектора. Госпредприятия выплачивают за счет прибыли значительные проценты по правительственным займам, с помощью которых формируются две трети их активов. Нельзя игнорировать и то обстоятельство, что госпредприятия несут большие затраты на содержание жилого фонда и культурно-бытовых учреждений. Наибольший упор госсектора на развитие инфраструктуры и тяжелой промышленности неизбежно означает ограничение круга его деятельности прежде всего весьма капиталоемкими и сложными с точки зрения техники и технологии видами производства, что само по себе порождает ограниченную в течение длительного времени отдачу на вложенный капитал.

Ввиду отсталой структуры хозяйства освободившейся Индии, его дезинтеграции и незавершенности промышленного переворота создание предприятий современного технического уровня сталкивается с многочисленными трудностями на стадии как планирования и сооружения, так и эксплуатации, а также сбыта продукции. Все это в сочетании с задержками пуска предприятий и освоением установленных мощностей сильно завышает стоимость строительства и производства, приводит к сверхкапитализации на государственных объектах. Неизбежное при этом привлечение иностранной технической и финансовой помощи нередко ухудшает положение.

Сверхкапитализация часто проистекает из планируемого расширения размера производства в расчете на предполагаемый рост внутреннего рынка. Созданные дополнительные мощности не всегда эффективно загружены, они ведут к росту амортизации, и их обслуживание требует значительных расходов. Недогрузка производственного аппарата объясняется рядом объективных причин. В одних случаях она связана с происходящим расширением проектной мощности, требующим сравнительно длительного времени, в других — с нехваткой валюты для импорта сырья и запасных частей. Буквально на всех предприятиях отражается нехватка электроэнергии, угля и подвижного состава железных дорог, а также многие другие диспропорции индийской экономики. Продолжавшийся в 1966—1968 гг. спад в экономике, связанный в том числе с трудностями, которые переживало сельское хозяйство в результате стихийных бедствий, ограничил уровень производства на предприятиях.

На многих государственных объектах сильно перерасходуются средства, что связано с наличием избыточного персонала, в том числе рабочей силы. Это объясняется обязатель-

ным трудоустройством строительных рабочих на законченном объекте, использованием ручного труда на отдельных участках взамен возможной (порой менее дорогой) механизации, завышенными нормативами, наймом бесчисленных клерков. Избыток персонала не исключает тем не менее недогрузки мощностей, вызываемой недостатком квалифицированных кадров; последнее обстоятельство к тому же вызывает значительные расходы по выплате сверхурочных. Как следствие всего этого происходит нарастание издержек производства и снижение темпов роста производительности труда предприятия, несмотря на применение новейшего высокопроизводительного оборудования.

Трудности поддержания издержек производства на запланированном уровне объясняются также накоплением товарных запасов на многих государственных объектах. Разбухание запасов связано с трудностями обеспечения сырьем (особенно импортным), перебоями в поставке сырья и материалов из-за транспортных осложнений, накоплением резервов ввиду предстоящего расширения предприятия. К числу распространенных причин затоваривания готовой продукцией относятся колебания в спросе и предложении, не говоря уже о кризисных явлениях. В определенной степени оно связано с допущенными просчетами в планировании сбыта. Сказывается неудовлетворительная постановка работы в области управления запасами.

На результаты производственной деятельности отдельных государственных объектов отрицательное воздействие оказывают и условия предоставления помощи капиталистическими странами. Если стремление государств социалистического содружества содействовать ускорению промышленного роста освободившихся стран и обеспечению их экономической самостоятельности (в данном случае Индии) находит свое проявление в соответствующих усилиях по поддержанию и повышению эффективности предприятий госсектора, то этого нельзя сказать об империалистических странах. Недобросовестность многих капиталистических фирм в разработке технико-экономических обоснований и проектов, поставках оборудования и запасных частей, подготовке национальных кадров, многочисленные ограничения так называемой связанной помощи порождают крупные дополнительные затраты по обеспечению нормального функционирования предприятий [17, август 1973, 53—56].

Серьезное влияние на работу госпредприятий оказывают трудовые отношения. Индийское правительство провозгласило принцип «образцового предпринимателя» (model employer), благодаря которому в госсекторе должен быть обеспечен «промышленный мир», трудовые отношения в нем должны стать образцом для всей страны. Однако эти надежды не оправдались, так как в госсекторе происходит острая классовая борь-

ба. В 1973 г., по данным Министерства труда, в стране было зарегистрировано 3370 конфликтов, из которых 714 (21%) пришлось на госпредприятия. В эти конфликты было вовлечено 2546 тыс. рабочих, из них 789 тыс. (31%) — в госсекторе [15, декабрь 1974, 2139].

Конфликты болезненно сказываются на работе предприятий. В 1973 г. в госсекторе было утрачено 3392 тыс. человеко-дней. Это привело к большим потерям продукции, усугубило и без того трудное финансовое положение многих предприятий.

В основе этих конфликтов лежит прежде всего тяжелое положение рабочего класса. Хотя в госсекторе средняя заработная плата выше, чем в частнокапиталистическом, она не в состоянии обеспечить достаточный прожиточный минимум. В стране наблюдалась сильная инфляция. Некоторое повышение номинальной заработной платы не могло компенсировать постоянный рост цен. Индекс цен на товары, потребляемые рабочими, в 1974 г. составил 304 по отношению к 1960 г. [15, март 1975, 483]. Подчас наблюдавшиеся недемократические методы управления, невнимание администрации к нуждам рабочих, нарушение законодательства о труде обостряли конфликты.

Политика правительства и властей штатов в области трудовых отношений в госсекторе отличается непоследовательностью, причем при практическом разрешении конфликтов это зачастую приводило к попыткам навязать трудящимся невыгодные для них решения. Иногда органы власти широко использовали недемократическую процедуру урегулирования конфликтов через принудительный арбитраж и судебные решения. Полиция нередко прибегала к прямому насилию для разгона мирных демонстраций и собраний бастующих рабочих, как это было, например, во время всеобщей забастовки железнодорожников летом 1974 г.

Таким образом, совершенствование работы госпредприятий в Индии, рост их эффективности затрагивает весь сложный социально-экономический механизм управления в госсекторе.

Отмеченные выше дефекты в работе госпредприятий зависят от разных причин. Некоторые (узость внутреннего рынка, диспропорции и дезинтеграция в многоукладной экономике, нехватка научно-технических и особенно административно-управленческих кадров, низкий уровень образования и квалификации рабочих, трудности освоения капиталоемкого производства, значительные процентные платежи по займам и др.) носят во многом объективный характер. Другие выражают дефекты механизма управления, отсутствие разработанной четкой программы экономических и финансовых обязательств госпредприятий.

С развитием курса на опережающие темпы роста госсектора индийская общественность все большее внимание уделяет

различным сторонам его хозяйственной деятельности, особенно вопросам эффективности и прибыльности предприятий, совершенствования механизма управления. Кульминацией дебатов, развернувшихся в стране по этой проблеме, стало заявление Дж. Неру, сделанное в 1961 г. в парламенте, о том, что государство вправе добиваться от своих предприятий максимальной прибыли при разумных ценах [10, 22.XII.1961, 1183]. Этот курс был закреплён третьим пятилетним планом, в котором подчеркивалось: «Государственные предприятия играют всевозрастающую роль в увеличении накоплений. Они должны работать прибыльно, а для этого повышать уровень эффективности. Необходима рациональная и экономически обоснованная политика цен, обеспечивающая соответствующий доход на капитал и участие этих предприятий в расширенном воспроизводстве экономики страны» [23, 264].

Все это говорит о том, что официальный подход к методам хозяйствования в госсекторе претерпел существенную эволюцию. В немалой мере такая эволюция обуславливалась недовольством положением в госсекторе, проявлявшимся в самых различных слоях индийского общества.

Крайне резкий и враждебный характер критики, исходившей от представителей монополистического капитала, вполне понятен. В своем стремлении закрепить вспомогательную роль госсектора индийский капитал менее всего был заинтересован в том, чтобы государство овладело ведущими позициями в экономике. Его апологеты неоднократно подчеркивали, что Неру никогда не призывал к поощрению конкуренции между секторами (хотя это и не вполне соответствовало действительности). Верхушка буржуазии все более откровенно выступала за то, чтобы умерить государственное регулирование, сократить масштабы роста госсектора и ограничить его операции инфраструктурой и отдельными отраслями тяжелой промышленности, пока таковые еще не привлекли внимания частнокапиталистического сектора. Со второй половины 50-х годов, а также на протяжении 60-х годов магнаты капитала ратовали за передачу частновладельцам отдельных государственных предприятий под предлогом их «неспособности» к эффективно-му функционированию. Укреплявшееся положение госсектора в экономике не соответствовало их интересам. Рост эффективности госпредприятий рано или поздно мог привести к утверждению рациональных экономических методов хозяйствования в госсекторе (с внедрением более обоснованной политики цен) и возникновению реальной конкуренции между государственным и частнокапиталистическим укладами. Вследствие опережающих темпов роста госсектора это не сулило выгод крупному частному предпринимательству.

Вместе с тем неудовлетворенность деятельностью госсектора наблюдалась и у мелкой и средней буржуазии. Это объяс-

нялось, во-первых, тем, что госсектор далеко не везде стал реальным противовесом крупному предпринимательству, и, во-вторых, что мелкое производство в меньшей степени могло воспользоваться созданными госсектором материальными предпосылками роста экономики. Неудовлетворенность нарастала и в среде неимущей трудящейся массы, ибо рост госсектора не принесил с собой облегчения непосильного бремени налогов и инфляции.

В последние несколько лет правительство приняло ряд мер по увеличению экономической эффективности деятельности госсектора. В подавляющей степени эти мероприятия направлены на совершенствование организации и управления, рациональное использование установленных мощностей, особенно в металлургической и машиностроительной отраслях, снижение издержек производства. Упор делается на совершенствование планирования и осуществление капитального строительства, обеспечение должного ухода за оборудованием, снижение производственных и товарных запасов, улучшение системы обучения рабочего персонала, внедрение материального стимулирования и т. д. Всем предприятиям было вменено в обязанность проведение постоянного контроля над затратами и финансовой деятельностью, включая внедрение системы учета издержек производства. В ряде случаев была упразднена практика «ни прибыли, ни убытков», повышены цены и тарифы (например, на электроэнергию). Осуществлялись мероприятия по диверсификации производства и расширению экспорта.

Министерство финансов в 1969 г. наметило важные изменения в методологии ценообразования. В тех случаях, когда деятельность госпредприятий осуществлялась в условиях конкуренции с частными компаниями, им предписывалось учитывать соотношение спроса и предложения и сообразовывать цены с фактическим рыночным уровнем. Для объектов монопольного или полумонопольного характера цены предложено фиксировать на основе импортных цен (*import-parity price*), причем размер последних должен рассматриваться как верхний предел. Ограничивалось применение принципа «*cost-plus*» как не стимулирующего снижение издержек производства.

Из других решений правительства следует отметить введение в декабре 1968 г. запрета на назначение чиновников министерств на посты председателей советов директоров промышленных и коммерческих предприятий, равно как на включение секретарей министерств в их состав. Проводятся меры по замене правительственных чиновников профессиональными администраторами и управляющими. Расширены права предприятий в использовании финансовых ресурсов. С 1969 г. предпринимаются более активные попытки включения в советы директоров представителей рабочих.

В целях повышения эффективности госпредприятий состав-

лены рекомендации новой экономической программы, обнародованной в декабре 1969 г. Рабочим комитетом ИНК. В них осуждается бюрократический стиль управления госпредприятиями, подчеркивается необходимость большей автономии этих объектов, обоснованной политики цен и т. д. Важными положениями программы являются демократизация государственного аппарата и требование удалить из госсектора всех тех руководителей, которые не разделяют концепции о его решающей роли в развитии страны [22, 10.X.1971]. В 1971 г. был учрежден специальный комитет по изучению всех аспектов работы госпредприятий, приняты меры по борьбе с коррупцией.

Проводящееся в последние годы совершенствование методов хозяйствования в госсекторе направлено на повышение его экономической эффективности, оно имеет тенденцию более активного использования в рамках государственного централизованного планирования механизма цен и товарно-денежных отношений. В этом заключаются несомненные предпосылки для упрочения позиций госсектора, повышения его уровня в индийской экономике в целом.

Курс на повышение уровня рентабельности госсектора в пределах ограничений, обусловленных его макроэкономическими и социальными обязательствами, является вполне оправданным и необходимым в условиях, когда его доля в основном капитале индийской экономики постоянно возрастает, и он аккумулирует огромные, постоянно увеличивающиеся инвестиции.

* * *

Госсектор вносит решающий вклад в индустриальный прогресс страны. Если в первом пятилетии доля промышленных инвестиций в общих государственных инвестициях составляла всего 6%, то в последующих пятилетних планах она значительно повысилась и колебалась в пределах 20—24%. Начиная с третьей пятилетки государственные промышленные расходы в соответствующих совокупных (государственных и частных) инвестициях, направлявшихся в промышленный сектор, стали преобладающими — в третьей пятилетке они составили 51,7%, по четвертому пятилетнему плану — 50,7%, а согласно проекту пятого пятилетнего плана, эта доля должна повыситься до 60% [23, 55—58; 12, 77; 9, 85]. Структура государственных промышленных инвестиций ориентирована на первоочередное развитие базовых отраслей производства. Рост и диверсификация I подразделения обусловили формирование взаимосвязанных промышленных комплексов, которые определяют основные направления и раскрывают характер индустриализации на современном этапе. Среди этих комплексов необходимо в первую очередь выделить металлургию, машиностроение, электронику и радиоэлектронику, топливную энергетику, химию.

Создание в госсекторе многочисленных промышленных предприятий способствовало преодолению дефицита важнейших видов продукции I подразделения — таких, как черные металлы, нефтепродукты, тяжелое оборудование, станки, удобрения и т. д. Расширение промышленной базы госсектора за сравнительно короткий срок представляет собой наглядный показатель прогресса, достигнутого в индустриализации, в частности в решении проблемы производительной реализации капитала и воспроизводства на внутренней основе. К примеру, около 63% механического оборудования и 89% стальной конструкции для первой очереди металлургического гиганта в Бокаро (сооружаемого с помощью СССР) обеспечивалось за счет местного производства, в первую очередь — государственной Корпорацией тяжелого машиностроения [17, сентябрь 1968, 223]. Вследствие этого относительно, а иногда и абсолютно уменьшается зависимость страны от импорта недостающих изделий или полуфабрикатов, экономится дефицитная иностранная валюта.

Значение роста внутренней базы воспроизводства для укрепления экономической самостоятельности исключительно велико. При недостатке инвалютных средств оказание помощи капиталистическими государствами нередко сопровождается как экономическими, так и политическими требованиями. Так, первоначально, когда правительство Индии обратилось к США за помощью в сооружении металлургического завода в Бокаро, влиятельные круги Америки высказались за создание этого объекта в частнокапиталистическом секторе [17, март 1970, 1395]. В дальнейшем задержки с оказанием обещанной помощи отрицательно сказались на темпах роста производства, а во второй половине 60-х годов они усугубили застойные явления в экономике. Создание новых отраслей в госсекторе, в частности нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности (с решающей помощью стран социализма), дает ему новые возможности борьбы против империалистов и монополий. Как известно, нефть относилась к той области индийского хозяйства, где господствовали иностранные фирмы, а частнокапиталистический сектор был не в состоянии оказать ему противодействие. Государство обрело теперь экономические рычаги, позволяющие ограничить бесконтрольное расхищение национальных богатств империалистами.

С целью содействия развитию мелкой промышленности правительства штатов создали ряд предприятий по выпуску стальных конструкций, поковок, инструментов, кожаных изделий, керамики, фурнитуры из дерева и другой продукции. Назначение их сводилось к демонстрации и распространению технического опыта и технологии современного производства в различных промышленных областях. Эти объекты сооружались в разных районах, для того чтобы стимулировать более или менее равномерное размещение промышленности. Для обеспе-

чения коммерческого функционирования такого рода предприятий, а также для повышения производительности труда и гибкости в их управлении в штатах учреждены корпорации мелкой промышленности (в форме компании).

Т а б л и ц а

**Распределение государственной собственности
по штатам на 31.III.1974 г. ***

	Активы госсектора	
	млн. рупий	%
Бихар	14 683	23,1
Мадхья-Прадеш	7 295	11,4
Западная Бенгалия	6 502	10,1
Орисса	5 306	8,3
Тамилнад	3 652	5,7
Гуджарат	2 498	3,92
Уттар-Прадеш	2 175	3,4
Махараштра	2 039	3,2
Андхра-Прадеш	2 030	3,2
Керала	1 732	2,72
Карнатака	1 602	2,51
Ассам	1 572	2,46
Раджастан	1 155	1,81
Дели	552	0,87
Панджаб	425	0,66
Хариана	109	0,2
Джамму и Кашмир	62	0,1
Гоа	28	0,04
Химачал-Прадеш	6	0,01
Нелокализованные статьи	10 326	16,3
Вся Индия	63 756	100,0

* [7, 1973/74, II, 29].

Перечисленные выше различные стороны производственной деятельности госсектора существенно улучшили условия развития индийской экономики. В результате относительно высоких темпов роста промышленного производства его объем за два десятилетия (1951—1971) вырос в 3,5 раза, причем расширение отраслей I подразделения было более значительным по сравнению с промышленностью в целом, и особенно с отраслями II подразделения. Так, продукция общего машиностроения возросла в 18 раз, электромашиностроения — в 15, производство нефтепродуктов — в 29, химических изделий — в 7, выплавка стали — в 5, выработка электроэнергии — в 10 раз [14, 237]. В результате ощутимо изменилась макроструктура национального промышленного производства: уже к середине 60-х годов

продукция тяжелой промышленности составила более 60% стоимости всей промышленной продукции.

Невозможно переоценить значение госсектора в преодолении неравномерности развития страны в региональном аспекте.

Как предусмотрено плановыми органами, развитие сравнительно отсталых штатов в большой мере осуществляется за счет инвестиций центрального правительства (см. табл.).

Среди указанных в таблице штатов менее развитыми считаются Бихар, Мадхья-Прадеш, Орисса, Уттар-Прадеш, Андхра-Прадеш, Раджастхан, Джамму и Кашмир. На долю этих 8 штатов приходится 51,3% инвестиций центрального правительства Индии. При этом три штата — Бихар, Мадхья-Прадеш и Орисса — концентрируют 42,8% инвестиций. Госсектор выступает как главный фактор освоения ресурсов и хозяйственного подъема глубинных районов, тогда как частный капитал устремляется в наиболее развитые районы в расчете на более легкие и быстрые прибыли [4, 231].

Сооружаемые госпредприятия нередко представляют собой комплексные объекты, что способствует освоению богатых природных ресурсов, облегчает задачу диверсификации промышленности на местах. Например, сооружение Бхилайского металлургического комбината имело результатом разработку угольных месторождений в Джхарии, железорудных в Раджхаре. Благодаря создаваемым госсектором отраслям хозяйства, особенно в сфере инфраструктуры, в осваиваемых районах складывается благоприятная обстановка для поощрения предпринимательской активности, возникновения новых индустриальных центров.

О значении достижений госсектора в преодолении экономической отсталости отдельных районов и штатов наглядно свидетельствуют результаты усилий, предпринятых правительством штата Раджастхан по созданию инфраструктуры, что в немалой мере способствовало росту промышленности. Только за 1958—1966 гг. число ценовых фабрик в штате возросло с 207 до 1564. Объем производственных фондов за 1958—1965 гг. увеличился более чем в 3 раза; вновь произведенная в обрабатывающей промышленности стоимость повысилась с 48,1 млн. до 220 млн. рупий [16, 1].

В четвертом пятилетнем плане сделан особый упор на преодоление регионального экономического неравенства. Планом было намечено три направления по оказанию помощи штатам центральным правительством: а) распределение помощи центральным правительством; б) размещение объектов центра; в) регулирование политики финансовых учреждений госсектора.

В соответствии с новыми решениями о распределении помощи центра значительные суммы предназначаются для штатов, где доход на душу населения ниже общенационального. К ним

отнесены Бихар, Мадхья-Прадеш, Керала, Орисса, Раджастхан и Уттар-Прадеш. Планы развития горных территорий Ассамы, Ладакха, района в штате Джамму и Кашмир, пограничных территорий в Химачал-Прадеше, а также штатов Мегхалая и Нагаленд финансируются за счет помощи центра, в которой 90% составляют безвозмездные субсидии и 10% — займы. Для плана развития горных районов в Уттар-Прадеше, Тамилнаде и Западной Бенгалии предусмотрена особая форма помощи. Поскольку по новой системе помощь не увязывается более с определенными проектами, власти штатов вправе использовать ее для развития самых отсталых районов.

Наконец, предусматриваются финансовые стимулы для со- оружения проектов в отсталых районах и штатах. Например, в 1970 г. государственный Банк промышленного развития принял решение санкционировать займы на льготной основе предприятиями мелкой и средней промышленности в отсталых штатах. Подобные решения приняли и другие финансовые корпорации государства. При содействии властей штатов Плановая комиссия выделила 209 областей и территорий, на которые распространяются льготы в кредитовании за счет учреждений госсектора. Для промышленного предпринимательства в слабо развитых районах, северо-восточных штатах и в штате Джамму и Кашмир вводится система транспортных субсидий. Кредитная помощь на льготных условиях предусмотрена со стороны Корпорации электрификации сельской местности наименее развитым областям.

Весьма велико значение госсектора в решении едва ли не самой острой проблемы Индии — увеличении занятости. По имеющимся официальным данным, за 1956—1970 гг. занятость в государственной добывающей и обрабатывающей промышленности, а также в строительстве возросла примерно в 2,7 раза, а число занятых — с 675 тыс. до 1756 тыс. [11, 109].

В государственном и частнокапиталистическом секторах прирост занятости в упомянутых отраслях за 1960/61—1974/75 гг. составил 150 и 11,5% соответственно. Роль предприятий госсектора в отношении увеличения занятости тем более значительна, что преодоление безработицы в аграрной стране невозможно без подъема инфраструктуры и промышленности. На это обстоятельство специально указывала Плановая комиссия, которая подчеркивала, что улучшение показателей занятости населения «в большой мере зависит от государственных инвестиций в промышленность и разработку недр, транспорт, энергетику и связь» [12, 20].

При этом нельзя сбрасывать со счетов косвенное воздействие госсектора на уровень занятости в стране. Ускоренный рост в госсекторе добывающей и обрабатывающей промышленности, поощрение побочных отраслей и мелкого производства, развитие сельской электрификации, расширение сети услуг по ремон-

ту, размах строительных работ и деятельность в сфере торговли и банковском деле — все это заметно увеличивает занятость в сферах несельскохозяйственного труда.

Рассмотренные факторы так называемой общенациональной, или косвенной, отдачи относятся к числу основных, но не исчерпывают всего значения госсектора в стимулировании социально-экономического развития страны. Можно упомянуть и о возросшем воздействии этого уклада на рост внешней торговли, в том числе экспорта, на стабилизацию внутренней торговли, на направление кредитования, выразившееся, в частности, в предоставлении заемных средств тем, кто в них больше всего нуждается, и т. д.

Положительных результатов добился госсектор в последние годы и в отношении финансовой отдачи на инвестиции. В 1972/73 г. промышленные и коммерческие предприятия центрального правительства преодолели убыточность и достигли рентабельности в 5% (валовая прибыль по отношению к занятому капиталу) [7, 23]. По оценке Плановой комиссии, в течение пятого пятилетия (1974/75—1978/79) государственные промышленные предприятия доведут среднюю норму валовой прибыли примерно до 10% и достигнут современного уровня рентабельности в частном секторе [22, 5.III.1975]. По некоторым оценкам, такой рост прибыльности госсектора способен обеспечить увеличение прироста валового продукта страны на 3% без дополнительных капиталовложений [22, 23.VII.1974].

Учитывая это, можно без преувеличения утверждать, что прибыльность госпредприятий в современной Индии приобретает исключительную общественную значимость. «Проблема обеспечения соответствующей отдачи предприятий госсектора, — говорилось в правительственном обзоре экономики за 1970/71 г., — должна рассматриваться как органическая часть развернутой стратегии расширения и углубления базы национальных ресурсов» [11, 33].

Необходимо также учитывать, что для превращения госсектора в ведущий сектор национальной экономики требуются по крайней мере два основных условия: он должен занимать доминирующие позиции во всех важнейших сферах хозяйства, а его накопления должны быть основой расширенного воспроизводства. Пока госсектор Индии этого не достиг. Его доля в валовом чистом продукте страны в настоящее время оценивается лишь в 6,7% [8, 23]. В совокупных внутренних накоплениях в 1972/73 г. она составляла лишь 15,8% [там же, 27].

Анализ развития госсектора в Индии свидетельствует о том, что он постепенно становится ведущим общественно-экономическим укладом. В рамках многоукладной экономики это включает в себе важные предпосылки к определенной антиимпериалистической и в известной мере антимонополистической эволюции госкапиталистического уклада. Стратегия госкапита-

лизма приобретает, несомненно, более четкие социальные очертания.

Обусловленная усилением борьбы широких демократических и левых сил Индии против реакции и монополий, такого рода эволюция госкапитализма предполагает улучшение социально-экономического климата для демократического пути развития страны.

Коммунистическая партия Индии неоднократно указывала, что госсектор находится под бюрократическим управлением и поддается давлению монополистического капитала, что ставит под угрозу даже его ограниченно прогрессивную политику. Контроль рабочих над деятельностью госсектора — задача классовая, политически необходимая. Компартия считает, что госсектор является главной ареной борьбы, на которой прогрессивные силы должны дать решающий отпор правой реакции. В политической резолюции, принятой X съездом Компартии Индии, подчеркивалась необходимость эффективного участия рабочего класса на всех уровнях в принятии решений по управлению госсектором [18, 1.XII.1974]. «Если государственный сектор в должной мере не демократизирован, его рост сам по себе не приблизит нас к социализму, даже если он и занимает командные высоты в экономике», — к такому выводу пришла Коммунистическая партия Индии [18, 25.III.1973]. Справедливость этой оценки полностью подтвердили события 1975 г., когда влиятельные круги в правительственной администрации стали активно пропагандировать идею так называемого национального сектора в экономике.

В январе 1975 г. министр промышленности Индии Т. А. Пай выступил в парламенте с предложением расширить участие частного капитала в госсекторе, который таким образом должен стать «национальным» сектором. Более того, он начал предпринимать практические шаги по реализации этой схемы. Наметилась тенденция ограничить темпы роста государственного предпринимательства, больший упор делать на общее государственное регулирование, а не на инвестиции госсектора, при этом явно имелось в виду повысить роль частного капитала в развитии страны. Это создало некоторую опасность усиления воздействия частнокапиталистического уклада на государственный, ограничения конституирующей функции госсектора и развития государственно-монополистических тенденций.

Во время политического кризиса летом 1975 г. и введения в стране чрезвычайного положения в ходе осуществления программы Индиры Ганди из 20 пунктов правительство подтвердило свою решимость укрепить и демократизировать госсектор. В частности, со времени введения чрезвычайного положения представители рабочих были включены в состав управления 47 госпредприятий. Предполагается, что к 1980 г. в госсекторе будет сконцентрировано 80% основного капитала фабрично-за-

водской промышленности. Это закладывает основу для углубления прогрессивных социально-экономических преобразований в интересах трудящихся масс страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ленин В. И. Грозная катастрофа и как с ней бороться.— Полное собрание сочинений, т. 34.
2. «Бюллетень иностранной коммерческой информации» (БИКИ). М.
3. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М., 1972.
4. Сдасюк Г. В. Индия. География хозяйства. М., 1975.
5. Шарма Т. Р. Размещение промышленности в Индии. М., 1958.
6. «AICC Economic Review». Delhi.
7. Annual Report on the Working of Industrial and Commercial Undertakings of Central Government 1973/74. Ministry of Finance. Delhi, 1975.
8. Commerce Yearbook of Public Sector, 1974/75. Bombay.
9. Draft Fifth Five Year Plan, 1974—79. Delhi, 1973.
10. «Eastern Economist». Delhi.
11. Economic Survey, 1970/71. Delhi.
12. Fourth Five Year Plan. Draft. Delhi, 1969.
13. G o w d a S. N. Management of Public Enterprises in India. Mysore, 1967.
14. India. A Reference Annual, 1974. Delhi.
15. «Indian Labour Journal». Delhi.
16. Industrialisation in Rajasthan Growth, Potential and Prospects. Jaipur, 1968.
17. «Lok Udyog». Delhi.
18. «New Age». Delhi.
19. Report of the AICC Panel on Economic Policy. Delhi, 1969.
20. Report of the Taxation Enquiry Commission, 1953/54, vol. 1. Delhi, 1955.
21. Second Five Year Plan. Delhi, 1956.
22. «The Economic Times». Bombay.
23. Third Five Year Plan. Delhi, 1961.