

УДК 93/94(470.23+57) «1921/1990»
DOI <https://doi.org/10.24919/2308-4863/58-2-8>

Лідія ФЕДИК,
orcid.org/0000-0003-2033-8087
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри права та публічного управління
Університету Короля Данила
(Івано-Франківськ, Україна) lidia.fedyk@ukd.edu.ua

ІСТОРИКО-РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПУ В СРСР І КИТАЇ

У статті здійснюється аналіз моделей нової економічної політики, які запроваджувалися в СРСР та Китаї, з точки зору спільних і відмінних рис. Визначено, що спільним у їх проведенні були напрямки реалізації реформи: модернізація промисловості та реорганізація промислових підприємств, стимулювання сільського господарства, податкова політика та зовнішня торгівля. Встановлено, що схожою була мета реформування у обох країнах – вихід з кризи в якій опинилася їхня економіка. Окрім того, обидві країни запроваджували реформи на основі законів ринку зі збереженням елементів централізованого планування.

Відмінності у проведенні НЕПу у СРСР та Китаї насамперед полягали у тому, що вони проводилися і різні історичні періоди, а також відрізнялися тривалістю запровадження: у СРСР НЕП тривав вісім років, тоді як китайський розтягнувся на три десятиліття, що дозволило враховувати помилки і застосовувати нові методи господарювання. Якщо китайський НЕП базувався на критиці надмірного зосередження зусиль у бік розвитку стратегічних галузей економіки, зокрема важкої промисловості, то радянська економічна модель продовжувала надавати їм пріоритет. Ключовими відмінностями китайських реформ за НЕПом було: розширення повноважень керівництва провінцій і підприємств, стимулювання сільського господарства через цінову політику та зменшення податкового тиску, кінцевою метою якого було подолання проблеми товарного дефіциту. Модернізація промислового і сільськогосподарського виробництва стала можливою за рахунок розширення участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, що допомогло краще враховувати особливості і потреби конкретної галузі. Це свідчило про лібералізацію у Китаї економічних відносин.

Радянська модель зберігала високий рівень централізації у промисловості, податковій системі та розподілі фінансів. Зовнішня торгівля була виключно прерогативою держави, метою якої було залучення валюти, що дозволило б технічно переозброїти економіку. Отже, НЕП не змінив суті радянської системи управління економікою.

Ключові слова: нова економічна політика, продовольчий податок, децентралізація, модернізація, податки, ліміт, прибуток.

Lidia FEDYK,
orcid.org/0000-0003-2033-8087
PhD of Historical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Law and Public Administration
King Danylo University
(Ivano-Frankivsk, Ukraine) lidia.fedyk@ukd.edu.ua

HISTORICAL AND RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF NEP IN THE USSR AND CHINA

The article analyzes the models of new economic policy that were introduced in the USSR and China in terms of common and distinctive features. It is determined that the directions of reform implementation were common in their implementation: modernization of industry and reorganization of industrial enterprises, stimulation of agriculture, tax policy and foreign trade. It is established that the goal of reforms in both countries was similar - the way out of the crisis in which their economies found themselves. In addition, both countries introduced reforms based on the laws of the market while retaining elements of central planning.

The differences in the implementation of NEPs in the USSR and China were primarily in the fact that they were carried out in different historical periods, as well as in the duration of their implementation: in the USSR, NEP lasted eight years, while the Chinese one stretched for three decades, which allowed to take into account mistakes and apply new methods of management. While the Chinese NEP was based on criticism of excessive concentration of efforts towards the development of strategic sectors of the economy, in particular heavy industry, the Soviet economic model continued to give them priority. The key differences of Chinese reforms under the NEP were: empowerment of provincial and enterprise leadership, stimulation of agriculture through price policy and reduction of tax pressure, the ultimate goal of which was to overcome the problem of commodity shortages. The modernization of industrial and agricultural production was made possible by expanding the participation of enterprises in foreign economic activity, which helped to better take

into account the peculiarities and needs of a particular industry. This testified to the liberalization of economic relations in China.

The Soviet model maintained a high level of centralization in industry, tax system and distribution of finance. Foreign trade was exclusively the prerogative of the state, the purpose of which was to attract foreign currency, which would allow to technically re-equip the economy. Thus, the NEP did not change the essence of the Soviet system of economic management.

Key words: *new economic policy, food tax, decentralization, modernization, taxes, limit, profit.*

Постановка проблеми. Колишній прем'єр-міністр України Арсеній Яценюк у 2014 році презентував програму діяльності Кабінету міністрів України на 2015–2016 роки, в якій особлива увага приділялася новій економічній політиці. Нова економічна політика зазвичай запроваджується у складні або переломні моменти історії країни, які супроводжуються економічною кризою, і спрямована на вихід з неї. Однак, як показує історичний досвід, ефективність такої політики є різною, а результати можуть бути і не досягнуті. Тому, автором було розглянуто нову економічну політику Китаю і СРСР, оскільки досвід модифікації схожих економічних реформ з врахуванням національних особливостей може бути корисним при запозиченні іноземного досвіду для вирішення конкретних економічних проблем національної економіки.

Аналіз досліджень. При вивченні зазначеної проблематики, було розглянуто роботи, присвячені різним аспектам запровадження НЕПу, українських учених Т. Боднарчука (Боднарчук, 2019), П. Гай-Нижника (Гай-Нижник, 2012), В. Гринчуцького (Гринчуцький, 1996), Т. Дерев'янкін (Дерев'янкін, 2005), І. Лантуха (Лантух, 2005), І. Скубія (Скубій, 2014), а також праць зарубіжних дослідників Дороти Дж. Солінгер (Solinger, 1986), Девіс Ієн (Ian, 1979), Стівен Андорс (Andors, 1980). Попри це, на разі не проводився порівняльний аналіз двох моделей НЕПу.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз реалізації нової економічної політики у в УРСР та КНР, виявлення схожих та відмінних рис соціально-економічних перетворень.

Виклад основного матеріалу. «Воєнно-комуністичний» експеримент і громадянська війна, обернулися для радянської держави складними економічними наслідками. Матеріальні втрати, завдані народному господарству країни, досягли 25% національного багатства, у повному розладі перебувала фінансова система. Майже зникли ресурси, необхідні для забезпечення міста і армії продовольством, а легкої промисловості – сировиною (Дерев'янкін, 2005: 89).

У зв'язку з цим виникла необхідність проведення економічних перетворень, які б сприяли виведенню країни з економічної кризи та забезпе-

чили підтримку радянської влади більшістю населення. З цією метою було розроблено комплекс нових форм і методів господарського будівництва, що одержали назву «нової економічної політики» (далі – НЕП). Курс на введення непу було проголошено Х з'їздом РКП(б) у березні 1921 р. Порядок і форми втілення в життя останнього визначалися постановою ВЦВК від 21 березня 1921 р. – «Про заміну продовольчої і сировинної розверстки натуральним податком». В декреті наголошувалося на необхідності розвитку ринкових відносин з метою створення зацікавленості селян у зміцненні і розвитку свого господарства, підвищенні його товарності. Відповідно до цього було видано ряд декретів і постанов: «Про дозвіл вільного обміну, купівлі і продажу сільгосппродуктів і фабрично заводських і кустарних виробів», «Про кустарну і дрібну промисловість», «Про оренду промислових підприємств», «Про державні підряди і постачання» (Дерев'янкін, 2005: 90-91).

Нова економічна програма, прийнята у Китаї у червні 1979 р. базувалася на критиці занадто високих планових показників виробництва, надмірному акценті на важку промисловість, залежності розширеного відтворення від нового капітального будівництва, а не від технічного переоснащення існуючих виробничих потужностей, надмірній концентрації на випуску первинної та проміжної продукції з одночасним нехтуванням кінцевими споживчими товарами та послугами, а також перекосі у бік високих темпів «нагромадження» (інвестування) замість спрямування коштів на споживчі потреби.

Нова економічна програма передбачала переорієнтацію капіталу, матеріалів, обладнання, енергії та транспортних потужностей з важкої промисловості на надання послуг, щоб вони могли допомагати у виробництві товарів, необхідних на ринку. Був також зроблений новий акцент на підвищенні якості товарів. Крім того, програма була спрямована на боротьбу з диспропорціями всередині галузей і підвищення економічної віддачі як окремих фірм, так і національної економіки в цілому (Andors, 1980: 387).

Ключовою зміною реформ НЕПу в СРСР була заміна продрозкладки продподатком, що започаткувала скасування монополії держави на про-

дукти сільського господарства. Це означало, що з цього часу селянин діставав право вільно розпоряджатися залишками своєї продукції, міг збувати її понад споживчий мінімум. Декрет про продподаток визначив об'єктом оподаткування зернові продукти. Надалі натуральний податок було запроваджено й на інші сільгосппродукти. Згодом цю серію окремих натуральних податків було перетворено на єдиний натуральний податок (Декрет ВУЦВК та РНК від 11 квітня 1922 р.). Базою оцінки об'єкта оподаткування стали зовнішні кількісні ознаки платоспроможності господарства, які не завжди відповідали дійсній прибутковості. Через це розширювалося коло платників за рахунок середніх і дрібних господарств. Такий підхід позбавляв стимулу ведення продуктивного господарства, який радянська влада намагалася покращити податковою реформою. Досить високим залишався розмір податку – до 40% від усієї суми доходу (у Російській імперії, наприклад, сума стягнення поземельного та інших простих податків не перевищувала 7%) (Гай-Нижник, 2012: 135).

Для розвитку сільськогосподарського виробництва в 1923 р. всі податки було скасовано. Замість них запроваджено єдиний сільськогосподарський податок, який з 1 січня 1924 р. став сплачуватися лише у грошовій формі (Ярошенко та ін., 2012: 145).

Китайське сільське господарство, яке традиційно було найслабшою ланкою в економіці, але водночас і найбільш важливим сектором, мало стимулюватися за допомогою цін (на відміну від СРСР, де це відбувалося за рахунок податків). Наприклад, державні закупівельні ціни на зерно мали зрости на двадцять відсотків у 1979 році (і на п'ятдесят відсотків для обсягів, що перевищували заплановані продажі), в той час як ціни на засоби виробництва (добрива, сільськогосподарську техніку, інсектициди) були знижені на десять-тридцять відсотків. Більшість офіційних роздрібних цін на продукти харчування не змінювалися, а споживачам були надані субсидії для компенсації зростання цін на інші продукти харчування (Jan, 1979: 46).

У Китаї були зроблені заходи для поліпшення економічного клімату в сільській місцевості, що включали підтвердження партією права селян на присадибні ділянки, отримання додаткового доходу за рахунок побічних занять і продажу виробленої продукції на сільських ринках.

Сільськогосподарське оподаткування та державні закупівлі зерна з 1979 року мали базуватися на (нижчих) квотах, встановлених на період

1971–1975 рр, а мінімальний оподатковуваний дохід для комунальних підприємств було підвищено з 600 до 3000 юанів (ставка податку залишалася на рівні двадцяти відсотків). Нові сільськогосподарські підприємства звільнялися від сплати податку на 1–2 роки. Для надання допомоги аграрним виробникам у придбанні техніки, поліпшенні матеріально-технічної бази та створенні нових підприємств новостворений Державний сільськогосподарський банк спрямовував державні кошти у вигляді безвідсоткових кредитів (Jan, 1979: 47).

Китайський уряд також змінив свій підхід до механізації сільського господарства. Передбачалося створення сучасних сільськогосподарських виробничих баз, сформованих з нових або укрупнених радгоспів чи об'єднань комун, для обслуговування міських районів та експортних ринків. Цим базам було надано пріоритет у використанні сільськогосподарських фондів та сучасної техніки, а також заохочувалося впровадження сучасних методів управління та наукових методів виробництва (Jan, 1979: 48).

У сфері промисловості в СРСР у період НЕПу проведено наступні зміни: дрібні підприємства було повернено їх попереднім власникам або віддано в оренду приватним особам; у певних межах дозволено біржові операції; засновувалися різні торговельні, промислові і транспортні контори; сферу послуг було переведено на госпрозрахунок; почали з'являтися трести. Із подібними змінами в країні почав виникати й об'єкт оподаткування – промислово-торговельні доходи приватних осіб і соціалістичного сектору, а відповідно й перший за період НЕПу грошовий податок – промисловий (Постанова ВУЦВК та РНК УСРР від 26 серпня та 15 березня 1921 р.).

Основним був продподаток, що складався з двох частин – патенту та зрівняльного податку. Патент було встановлено у твердих ставках залежно від місцевості, характеру і розміру торговельного або промислового підприємства. Зрівняльний податок вираховувався за минулий рік, залежно від суми обороту певного підприємства та відповідно від сфери діяльності. Податкова ставка стягувалася у відсотках з суми обороту й коливалася: для промислових підприємств – від 0,5% до 2,5%, для торговельних – від 0,5% до 3,5%. Від податку звільнялися: державні й комунальні підприємства, що не займалися громадським добробутом; Державний банк і державне страхування; державні залізниці, інші види транспорту, пошта, телеграф, телефон; дрібна торгівля з возів, з рук виробами власного сільського промислу (Гай-Нижник, 2012: 136-137).

У 1924 році система прибуткового оподаткування набула класового характеру. На різні категорії поділялося не лише населення, але й місцевість. Щодо рівня 1924 року найбільше збільшилося оподаткування (понад 30%) для так званих нетрудових прибутків. Від оподаткування загально-прибутковим податком були звільнені всі хто сплачував сільськогосподарський податок (тобто сільське населення країни).

Більше половини прибутків до бюджету СРСР (до реформи 1930 р.) давала досить широка і розгалужена система непрямих податків. Непрямі податки запроваджувалися здебільшого у вигляді акцизів, акциз з цукру, тютюнових виробів (Гай-Нижник, 2012: 139-141).

Китайські плановики та економісти почали підкреслювати важливість централізованого економічного планування та роль прибутку як критерію оцінки господарської діяльності підприємства, підвищення обсягів виробництва та продуктивності праці. Існувало вісім обов'язкових планових показників, які повинні були виконувати підприємства, але показник прибутку став головним стимулом, який визначав короткострокові та середньострокові перспективи діяльності підприємства. Підприємства, які виконували або перевищували план з прибутку, отримували преференції у вигляді постачання сировини та енергії, що виділялися центральними плановими органами, в той час як підприємствам, які працювали гірше, надавався нижчий пріоритет у постачанні цих життєво важливих ресурсів (Andors, 1980: 51).

У червні 1983 року центральний уряд поширив на всі державні підприємства систему (вперше запроваджену на близько 200 фірмах у 1980 році) під назвою «зміна прибутків на податки». Ця програма замінила сплату податку на прибуток (у розмірі 55% прибутку підприємства в державний бюджет і 15 до 35 відсотків прибутку місцевій владі. Від 10 до 30% прибутку залишало підприємству), яка діяла до 1979 року і запровадила схему нерозподіленого прибутку 1979–1983 рр.

На перших етапах реформи (починаючи з 1979 року) кожне підприємство та його контролюючий орган домовлялися про «базову цифру» прибутку, яку підприємство повинно було сплатити державі, тоді як фірми могли залишати собі від 50 до 100 відсотків прибутку, що перевищував цю базову цифру (Solinger, 1986: 385).

В серпні 1921 р. вийшли дві постанови, які започаткували нову економічну політику в промисловості в радянській державі. Її можна умовно поділити на два етапи: перший – 1921–1923 рр. – період організації трестів і синдикатів та форму-

вання ринкових відносин; другий – 1923–1927 рр. – період відбудови промисловості та пошуку нових форм організації і управління промисловістю (Гринчуцький, 1996: 52).

Трести, які почали організовуватися восени 1921 р., отримували права юридичної особи, певну самостійність в операційно-господарській діяльності і повинні були працювати на засадах господарського розрахунку. Держава встановила систему економічних відносин, побудованих на прямій організації державного процесу, відтворення в межах підприємства, галузі, території і, навіть, фаз відтворення. Організуючи трести, держава залишила за собою право власності як засобів виробництва, так і прибутків, що отримували трести від своєї господарської діяльності. За ними залишалось право розпоряджатися тільки оборотними капіталами.

Для трестів визначалися обов'язкові планові показники в так званих виробничих (пізніше виробничо-фінансових) програмах. Показники планового регулювання з кожним роком зростали. Але основними залишалися: випуск готової продукції, фінансування, фонд заробітної плати, кількість робочої сили, розміри прибутку та участь в торгових операціях (Гринчуцький, 1996: 53-54).

Законодавчо було встановлено, що трести повинні працювати на принципах комерційного розрахунку, але на практиці, трести важкої промисловості працювали за державними замовленнями і мало випускали продукції на вільний продаж. Лише деякі з них отримували прибутки. Однак, оскільки остаточні рішення щодо цін приймали державні органи, а не трести, то останні часто зазнавали збитків (Лантух, 2005: 120-121).

Отже, унаслідок реорганізації управління трест став основною ланкою управління промисловістю, а схема управління набула такого вигляду: ВРНГ – трест – підприємство. Найбільш безправною ланкою в цій схемі виявилось підприємство. Прибутки, які створювались у процесі виробництва, не належали виробникам. Не мав права вільно розпоряджатися прибутками і трест. ВРНГ зосередила під своїм безпосереднім керівництвом промислові підприємства державного значення, які в першу чергу забезпечувалися продовольчими, матеріальними і грошовими ресурсами (Дерев'янкін, 2005: 92).

Важливою проблемою промисловості СРСР було її фінансування і кредитування. Основою фінансування трестів був державний бюджет. З часом трести поступово перейшли від бюджетного фінансування на самофінансування. На середину 1923 р. був обстежений ринок збуту,

відбувся облік випуску продукції в розрахунку на одну особу, з'ясовані такі чинники виробництва як собівартість, накладні витрати, податки, амортизація. Завдяки цьому значно упорядкували комерційний облік і відновили в більшості трестів правильну калькуляцію. Чимало трестів були монополістами у відповідній галузі, що давало їм змогу диктувати свої умови ринку (це яскраво проглядається на прикладі кризи збуту 1923 р.). А це, в свою чергу, призвело до втручання державних органів у ціноутворення (Лантух, 2005: 122).

Економічні реформи НЕПу у Китаї передбачали передусім децентралізацію повноважень і бюджету по вертикалі, та перерозподіл інвестицій між галузями і регіонами по горизонталі. Відбулися значні зміни в у перерозподілі прав і доходів, між різними рівнями управління (Solinger, 1986: 379).

Одним із елементів НЕПу була децентралізація амортизаційних відрахувань. Поряд з цим, інвестиції в основний капітал перейшли під контроль місцевих органів. У 1979–1980 роках були суттєво реструктуризовані фіскальні відносини між центром і провінціями, в результаті чого з'явилася ціла низка автономних моделей поведінки. Ця система дозволяла провінціям та органам влади залишати весь прибуток, отриманий від усіх підприємств, розташованих на території їхньої юрисдикції і підприємства, які не перебували в управлінні центрального уряду (Solinger, 1986: 383). Реформа значно збільшила частку власних доходів, які залишалися в розпорядженні органів влади нижчого рівня, а також надала їх керівникам повноваження визначати, як витратити залишені доходи.

Крім того, було послаблено контроль за банківськими кредитами та надано автономію провінційним філіям Народного банку Китаю у видачі кредитів на капітальне будівництво. Поряд з цим посилено автономію підприємств, включали право фірм утримувати частину своїх прибутків і надавати премії більш продуктивним працівникам (Solinger, 1986: 384).

Ще одним видом децентралізації в епоху реформ було надання нових прав у сфері маркетингу промисловим підприємствам. Починаючи з 1979–1980 рр., заводи могли реалізовувати продукцію, не закуплену державними комерційними організаціями, а також продукцію, вироблену ними понад встановлений державний план. Для виробництва понадпланової продукції підприємства повинні були використовувати власні ресурси за ринковими цінами, а не покладатися на державні поставки, за фіксованими цінами.

Економічні реформи після 1978 року змінили відносини між провінціями (Solinger, 1986: 386).

Вони передбачали легалізацію міжрегіональної бартерної торгівлі; переорієнтацію обміну на «природні», історично сформовані шляхи товароруху; кілька форм міжпровінційного технологічного співробітництва, таких як компенсаційна торгівля, спільні підприємства, передача технологій і консалтинг, а також інвестиції розвинених, індустріальних прибережних районів у внутрішні, більш відсталі регіони; і створення зон для регіонального зростання.

У результаті рішень грудневого 1978 року Третього пленуму ЦК КПК одинадцятого скликання «про перенесення акценту партії і уваги народу (з політичної боротьби) на соціалістичну модернізацію» у Китаї було прийнято програму модернізації Китаю, що включала більшу опору на ринкові сили та іноземні технології, децентралізацію управління, а також проведення масштабних правової та освітньої реформ (Ian, 1979: 43).

Новий підхід у промисловості у Китаї, передбачав зменшення прямого втручання держави та партії у діяльність підприємств, реформу правової системи з акцентом на комерційне право для вирішення контрактних спорів, встановлення більш реалістичної системи ціноутворення, подальше реформування системи заробітної плати та преміювання, з метою створення стимулів для зростання виробництва та підвищення рівня життя, а також більший акцент на економічну ефективність та економічний облік. Місцеві органи влади та керівництво підприємств, мали більше право приймати рішення щодо відповідних заохочень та покарань працівників (включаючи пониження в посаді та втрату заробітної плати).

Китайський уряд заохочував конкуренцію між державними компаніями. Держава гарантувала постачання встановленої кількості важливих промислових товарів, а на всі інші товари укладалися контракти між постачальниками та роздрібними торговцями. Нова система мала покращити ситуацію з невідповідністю виробництва та попиту, затоварюванням та нездатністю задовольнити потреби споживачів на рівні роздрібної торгівлі. Крім того, наприкінці 1978 року, окремим підприємствам та місцевим органам влади було надано право на використання частки іноземної валюти, яку вони заробляють (в деяких випадках до 30%). Ці кошти могли використовуватися для імпорту обладнання безпосередньо з-за кордону, без необхідності покладатися на китайську зовнішньоторговельну та валютну бюрократію.

З метою підвищення ефективності промислового виробництва у Китаї створювалися спеціалізовані корпорації або комплекси, що охоплювали

окремі галузі промисловості на національному або місцевому рівнях. Це відбувалося за рахунок зменшення надмірності в організації, персоналі та основних фондах, централізованої координації діяльності великої кількості окремих виробничих об'єктів, сприяння більш масштабним спеціалізованим операціям, а також представлення інтересів кінцевих споживачів при здійсненні закупівель за кордоном (Іап, 1979: 44-46).

Під час НЕПу в СРСР було створено розгалужену ринкову інфраструктуру, яка включала ринки та базари, ярмарки, біржі тощо. Серед найпоширеніших обмежень бізнес-середовища у сфері торгівлі можна виокремити наступні: високі ставки оподаткування, практика стягнення обов'язкових державних позик, велика кількість різних адміністративних податків та штрафів, втручання органів влади в роботу торговельних закладів (Скубій, 2014: 146-147).

Наприкінці 1924 р. відбулися зміни в державній торговельній політиці – було обмежено банківське кредитування. Місцеві органи влади, отримавши право встановлювати податки і збори, намагалися «дооподаткувати» приватного торговця (Скубій, 2014: 150).

Важливою стратегічною ціллю радянського уряду було досягнення втрачених експортних позицій на міжнародній арені. Радянські товари були неконкурентоспроможними через низький рівень технічного оснащення виробництва. Головні сфери – промисловість і сільське господарство – потребували технічної модернізації та реструктуризації, чого без належного розвитку власного машинобудування, можна було досягти лише за рахунок імпорту. Виключне право ведення зовнішньої торгівлі належало державі, що було закріплено відповідними законодавчими актами, зокрема, декретом про націоналізацію зовнішньої торгівлі (1918) та декретом про організацію зовнішньої торгівлі й товарообміну (1920). З точки зору уряду, монополія зовнішньої торгівлі мала забезпечити швидке нарощування промислового виробництва через державний протекціонізм та технічний підйом; стимулювати стрімкий розвиток аграрної сфери завдяки чіткому контролю надлишків виробітку та їхньої реалізації на зовнішніх ринках.

Державне регулювання зовнішньоторговельних операцій здійснювалося через систему щорічних експортно-імпортних планів: проводився підрахунок експортних можливостей та імпортних потреб країни, на основі чого встановлювалися квоти товарів, які розподілялися по регіонах, та видавалися відповідні ліцензійні дозволи на експорт та імпорт.

При цьому, за видачу ліцензій на право ввезення та вивезення знімався відповідний збір у розмірі 2% від вартості. Вся виручка від експорту йшла в державний валютний фонд або на закупівлю необхідного імпорту. Регулювання та здійснення зовнішньої торгівлі в СРСР відбувалося через складну ієрархію державних органів, тобто за посередництва бюрократії (Боднарчук, 2019: 91).

Значну роль відігравала комерційна концесія. На території Радянського Союзу були створені іноземні компанії, до складу правління яких входили представники Наркому. Вони приймали замовлення на імпорт (головним чином, обладнання та машин) й здійснювали оптову закупівлю експортної продукції.

Важливою складовою зовнішньоторговельних відносин СРСР в період НЕПу була митно-тарифна політика радянського уряду. З метою нарощування митного доходу було встановлено високі ставки імпортного мита на предмети розкоші; щодо сировини й напівфабрикатів, які вироблялися в країні, – прийнято охоронні тарифи; імпорт обладнання не обкладався митом. У тарифі 1922 р. було відновлено практику експортних мит, насамперед, для попередження вивозу за кордон сировини та продовольства. У митних тарифах 1926–1927 рр. ставки імпортних мит були суттєво збільшені – скасоване безмитне ввезення продукції для промисловості та сільського господарства. Тепер від 2/3 до 3/4 радянського ввозу обкладалося відповідними митними стягненнями (Боднарчук, 2019: 92-93).

Зовнішньоекономічна політика Китаю базувалася на більш гнучкій та прагматичній торговельній і зовнішній фінансовій політиці. Основою зовнішньої економічної політики стала теза – «змусити іноземні речі служити Китаю» (Іап, 1979: 49). На практиці це передбачало купівлю нового обладнання і технологій за кордоном, а також залучення іноземного фінансування.

Китай дуже швидко просунувся у своїй програмі придбання західних технологій, уклавши в 1978 році контракти на поставку цілих заводів на суму майже 7 мільярдів доларів США. Інші багатомільярдні угоди були укладені наприкінці 1978 року. Китайська влада, придбала комплексне устаткування на суму понад 30 млрд. доларів США в період з 1978 по 1985 рік (Іап, 1979: 50).

З метою максимізації валютних надходжень, для виконання розширених імпортних планів, китайці розвинули експортні бази мінеральної, промислової та сільськогосподарської продукції, а також створили «спеціалізовані» заводи з виробництва товарів виключно для експорту.

Заохочувалося кілька методів співпраці із західними фірмами: спільні підприємства (китайський капітал 51%), підприємства з розподілу продукції із залученням ризикового капіталу, схеми «викупу продукції» або компенсаційної торгівлі, а також бартерні домовленості (Ian, 1979: 51-52).

В той же період центральний уряд дозволив провінціям брати участь у зовнішній торгівлі через місцеві філії національних зовнішньоторговельних корпорацій (на початку 1981 року та в березні 1984 року уряд намагався рецентралізувати ці повноваження) (Solinger, 1986: 384).

Висновки. Отже, радянська і китайська непівські моделі являли собою різновид ринкової економіки з елементами державного регулювання. Основними рисами радянського НЕПу були: часткове

відновлення приватної власності та приватнопідприємницької діяльності, лібералізація кредитно-банківської системи, акцент на податковій системі, як основного стимулу для покращення ефективності виробничої діяльності. Натомість китайська модель НЕПу основний акцент робила на децентралізацію повноважень центру і провінцій з наданням більших можливостей останнім. Це проявлялося у лібералізації розподілу доходів між рівнями управління, цін, орієнтацію на залучення іноземних інвестицій та технологій. Особливістю китайського НЕПу стала його тривалість, яка дозволила китайським комуністам, на відміну від радянських, краще пристосовуватися до змін і водночас використати переваги та можливості, які виникають в процесі зміни кон'юктури світової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднарчук Т. Л. Інституційні параметри зовнішньоторговельних відносин України в період НЕПу. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. 2019. № 1(3). С. 89-99.
2. Гай-Нижник П. Податки в УСРР у період НЕПу (1921–1930 рр.). Історія торгівлі, податків та мита: Збірник наукових праць. 2012. Вип. 1. С. 132-141.
3. Гринчуцький В. Державне регулювання промисловості в роки НЕПу. Вісник ТДТУ. 1996. № 1. С. 52-57.
4. Дерев'янкін Т. І. Економіка Росії та України в XX столітті: руйнівні та відбудовчі процеси в 1918-1928 рр. Історія народного господарства та економічної думки України. 2005. Вип. 37-38. С. 87-95.
5. Лантух І. В. Перші заходи з відновлення ринкової інфраструктури в Україні при переході до НЕПу. Історія народного господарства та економічної думки України. 2005. Вип. 37-38. С. 116-123.
6. Скубій І. Підприємницькі ризики у сфері торгівлі в Харкові в роки непу Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Історія. 2014. № 1134. Вип. 49(спец. вип.). С. 144-156.
7. Ярошенко Ф. О., Павленко В. В., Павленко В. П. Історія податків та оподаткування в Україні: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за заг. ред. А. М. Подоляки. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 416 с.
8. Davies Ian. China: New Economic Policies. The Australian Journal of Chinese Affairs. 1979. No. 2, pp. 43-55.
9. Dorothy J. Solinger. China's New Economic Policies and the Local Industrial Political Process: The Case of Wuhan. Comparative Politics. 1986. Vol. 18. No. 4. P. 379-399.
10. Stephen Andors. The political and organizational implications of China's new economic policies, 1976–1979. Bulletin of Concerned Asian Scholars. 1980, 44-57, DOI: 10.1080/14672715.1980.10405575

REFERENCES

1. Bodnarchuk T. L. Instytutsiini parametry zovnishnotorhovelynykh vidnosyn Ukrainy v period NEPu [Institutional parameters of Ukraine foreign trade relations in the period of NEP]. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*, 2019, 1(3), pp. 89-99 [in Ukrainian].
2. Hai-Nyzhnyk P. Podatky v USRR u period NEPu (1921–1930 rr.) [Taxes in UkrSSR during of the New Economic Policy (1921–1930)]. *History of trade, taxes and duties: A collection of scientific papers*, 2012, 1, pp. 132-141 [in Ukrainian].
3. Hrynychutskyi V. Derzhavne rehuliuвання promyslovosti v roky NEPu [State regulation of industry in the years of NEP]. *Scientific journal of TNTU*, 1996, 1, pp. 52-57 [in Ukrainian].
4. Derev'iankin T. I. Ekonomika Rosii ta Ukrainy v XX stolitti: ruiniivni ta vidbudovchi protsesy v 1918-1928 rr. [Economy of Russia and Ukraine in the XX century: destructive and reconstruction processes in 1918-1928]. *History of economics and economic thought of Ukraine*, 2005, 37-38, pp. 87-95 [in Ukrainian].
5. Lantukh I. V. Pershi zakhody z vidnovlennia rynkovoi infrastruktury v Ukraini pry perekhodi do NEPu [First measures to restore market infrastructure in Ukraine in the transition to NEP]. *History of economics and economic thought of Ukraine*, 2005, 37-38, pp. 116-123 [in Ukrainian].
6. Skubii I. Pidpriemnytski ryzyky u sferi torhivli v Kharkovi v roky nepu [Business risks in the trade in Kharkiv under NEP]. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: History*, 2014, 1134, vyp. 49(spets. vyp.), pp. 144-156 [in Ukrainian].
7. Yaroshenko F. O., Pavlenko V. V., Pavlenko V. P. Istoriia podatkov ta opodatkuvannia v Ukraini [History of taxes and taxation in Ukraine]. K.: DP «Vyd. dim «Personal», 2012. 416 p. [in Ukrainian].
8. Davies Ian. China: New Economic Policies. *The Australian Journal of Chinese Affairs*, 1979, 2, pp. 43-55
9. Dorothy J. Solinger. China's New Economic Policies and the Local Industrial Political Process: The Case of Wuhan. *Comparative Politics*, 1986, 18(4), pp. 379-399
10. Stephen Andors. The political and organizational implications of China's new economic policies, 1976–1979. *Bulletin of Concerned Asian Scholars*, 1980, 44-57, DOI: 10.1080/14672715.1980.10405575