

УПУЩЕННЫЙ ШАНС или ПОСЛЕДНИЙ КЛАПАН?

(К 50-ЛЕТИЮ КОСЫГИНСКИХ РЕФОРМ 1965 Г.)

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора Р.М. НУРЕЕВА

УДК ???
ББК ???
У67

Авторский коллектив:

Е.В. Богомолов, Г.В. Будкевич, А.С. Генкин, Л.Н. Лазарева, Е.В. Лаптева, Ю.В. Латов, К.Н. Лебедев, В.Н. Лисовицкий, С.Е. Мишенин, С.Р. Муравьев, Р.М. Нуреев, О.В. Орусова, Э.П. Пивоварова, Г.Г. Попов, Е.А. Скобликов, Д.Е. Сорокин, А.В. Тебекин, Н.В. Цхададзе, Н.А. Шапиро, Д.Б. Эпштейн, Я.С. Ядгаров

У67 Упущенный шанс или последний клапан? (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) : монография / коллектив авторов ; под науч. ред. Р.М. Нуреева. — Москва : КНОРУС, 2017. — 352 с. — (Монография).

ISBN ???

Данная коллективная монография, подготовленная по итогам конференции, посвящена анализу косыгинских реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы. Авторы монографии дают глубокий и многоаспектный анализ советского опыта проведения социально-экономических реформ, выявляют институциональные ловушки, которые затормозили, а потом по существу аннулировали реализацию позитивного потенциала косыгинской реформы. Обсуждение судьбы реформ 1965 г. выводит на обсуждение общих проблем развития советской модели экономики и предпосылок формирования в постсоветский период новой, уже российской экономической модели.

Соответствует ФГОС ВО последнего поколения.

Монография рекомендуется студентам, аспирантам, научным работникам и преподавателям для изучения проблем развития экономики, а также всем, интересующимся проблемами социально-экономического развития России.

УДК ???
ББК ???

**УПУЩЕННЫЙ ШАНС ИЛИ ПОСЛЕДНИЙ КЛАПАН?
(К 50-ЛЕТИЮ КОСЫГИНСКИХ РЕФОРМ 1965 г.)**

Изд. № 14849. Подписано в печать 00.00.2017. Формат 60х90/16.

Гарнитура «News GothicC». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 22,0. Уч.-изд. л. 19,0. Тираж 500 экз.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: 8-495-741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru http://www.knorus.ru

Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».

109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.

Тел.: 8-495-221-89-80.

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «Издательство «КноРус», 2017

ISBN ???

Оглавление

Введение. Шанс, клапан, успех, иллюзия...?	5
Раздел I. КОСЫГИНСКАЯ РЕФОРМА КАК ТОЧКА БИФУРКАЦИИ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ	9
Глава 1. Упущенный шанс косыгинских реформ	10
Глава 2. Были ли косыгинские реформы упущенной возможностью «дэнсяопинизации» советского общества?	18
Раздел II. РАЗВЕРТЫВАНИЕ И СВЕРТЫВАНИЕ КОСЫГИНСКОЙ РЕФОРМЫ: КАНВА СОБЫТИЙ.	27
Глава 3. Сталинская модель экономики — фундамент реформ 1950—1970-х гг.	28
Глава 4. Хрущевская реформа как пролог косыгинской реформы.	40
Глава 5. События и тенденции косыгинской реформы	50
5.1. Реформы в промышленности	52
5.2. Реформы в сельском хозяйстве	61
Глава 6. Экономические реформы в «эпоху застоя»: приливы и отливы 1965—1982 гг.	67
6.1. Косыгинская реформа в узком смысле слова	68
6.2. Косыгинская реформа в широком смысле слова	72
Раздел III. «КРЕСТНЫЕ ОТЦЫ» РЕФОРМЫ	77
Глава 7. Алексей Косыгин — политик-реформатор	78
7.1. Роль А.Н. Косыгина в развитии советского общества	78
7.2. Эволюция реформаторских воззрений А.Н. Косыгина	87
Глава 8. Роль советских экономистов в подготовке реформ	99
8.1. Экономическая дискуссия 1962—1964 гг. — выработка идеологии реформы	100
8.2. Е.Г. Либерман — идеолог хозяйственной реформы или «ширма»?	107
Раздел IV. В ПОИСКАХ ПРИЧИН УСПЕХОВ И ПРОВАЛОВ РЕФОРМЫ	119
Глава 9. Микроэкономические подходы к объяснению	120
9.1. Фактор доверия как ресурс реформы	120
9.2. Упущенные возможности совершенствования хозрасчета на основе показателя чистой продукции	126
Глава 10. Макроэкономические подходы к объяснению	135
10.1. Упущенный шанс совнархозов	135
10.2. Интенсификация производства — нерешенная задача косыгинской хозяйственной реформы	144

10.3. Институциональные ловушки государственного планирования в СССР	155
10.4. Неэффективность национальной экономики как «единой фабрики»	161

Раздел V. ОТРАЖЕНИЕ РЕФОРМЫ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ 171

Глава 11. Наукометрический взгляд на попытки внедрения рыночных элементов в советскую экономику (на примере диссертационных исследований хозрасчета в СССР) 172

11.1. Развитие хозрасчета в СССР	173
11.2. Методика и база данных наукометрического исследования	174
11.3. Особенности советских подходов к анализу хозрасчета	176
11.4. «Волны» интереса к хозрасчету	177

Глава 12. Англо-американская советология о советской экономической модели и косыгинской реформе 1965 г. 181

12.1. Особенности развития экономической советологии на Западе	181
12.2. Концептуальные подходы западных советологов к советским реформам	184
12.3. Загадки и разгадки советской статистики	187

Глава 13. Экономические преобразования в СССР в 1965—1982 гг. в оценках постсоветского обществоведения 189

Раздел VI. РЫНОЧНЫЕ РЕФОРМЫ В ДРУГИХ СТРАНАХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ЛАГЕРЯ 203

Глава 14. Успехи и провалы «югославского эксперимента» 204

14.1. СССР и Югославия: ожидаемое сходство	204
14.2. Как все начиналось	205
14.3. Теоретико-методологические основы югославской модели	206
14.4. Первые шаги реформ	210
14.5. Зрелость реформ и дискуссии о выборе дальнейшего пути (1960—1970 гг.)	211
14.6. Тупики и провалы «третьего пути»	214
14.7. Чем все закончилось	219
14.8. Уроки на будущее	220

Глава 15. Прорыночные реформы в социалистических странах — союзниках СССР (на примере ГДР) 222

15.1. «Рыночный социализм» в Восточной и Центральной Европе	222
15.2. Реформы 1950-х гг. в ГДР	224
15.3. Реформы 1960-х гг. в ГДР	227
15.4. Успехи и провалы социализма в Восточной Германии	229
15.5. Причины восточногерманских провалов — общие и особенные	232

Глава 16. Великие экономисты и великие рыночные реформы в КНР 235

16.1. Причины «китайского экономического чуда»	235
16.2. Роль экономической науки в китайских рыночных реформах	237
16.3. Экономические взгляды Сунь Ефана	239
16.4. Роль идей Сунь Ефана в китайских рыночных реформах	241

Заключение. Косыгинские реформы в контексте советских политико-экономических циклов 245

Приложение. План, прибыль, премия 252

Литература 260

Информация об авторах 277

Аннотация 280

Abstract 317

CONTENTS 350

Введение

Шанс, клапан, успех, иллюзия..?

В Финансовом университете при Правительстве РФ 15—16 октября 2015 г. прошла IV Международная научно-практическая конференция цикла «Великие экономисты и великие реформы». Самая первая конференция этого цикла была проведена два года назад, осенью 2013 г., и посвящалась 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта¹; вторая и третья прошли в 2014 г. и были посвящены соответственно 290-летию «Книги о скудости и богатстве» первого российского экономиста И.Т. Посошкова² и 110-летию со дня рождения китайского реформатора Дэн Сяопина.

Четвертая конференция цикла «Великие экономисты и великие реформы» носила интригующее название — «Упущенный шанс или последний клапан?». Ее проведение было приурочено к 50-летию так называемых косыгинских экономических реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

При выборе тем конференций организаторы цикла «Великие экономисты и великие реформы» всегда смотрят не только на календарь памятных событий, но и на «сводки рабочего дня». Строительство российской модели рыночного хозяйства началось достаточно давно, четверть века назад (если отсчитывать от гайдаровских реформ 1992 г.) или даже того более (если отсчитывать с начала горбачевской «пере-

¹ Великая депрессия и великая реформа (Успехи и провалы экономической политики Ф.Д. Рузвельта) : коллективная монография ; под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова. М. : Финансовый университет, 2016.

² У истоков российской экономической мысли. К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова : монография ; под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова. М. : Финансовый университет, 2015.

стройки»). Однако результаты этого строительства до сих пор остаются в значительной мере зыбкими; в последнее десятилетие все громче звучат «реваншистские» голоса, что рыночное строительство 1990—2000-х гг. было на самом деле бесплодным разрушением «страны трудовой». Хотя среди профессиональных обществоведов доминирует прозападная убежденность в принципиальной неэффективности советской административно-командной системы, в умонастроениях обычных россиян упорно преобладает желание соединить «капиталистическое» благосостояние с «социалистической» справедливостью¹. В связи с этим актуализируется так и не решенный теоретический вопрос, насколько совместимы план и рынок, материальный интерес и социальная справедливость. Поэтому интерес к «не совсем» удавшимся реформам полувековой давности — это повод взглянуть под особым углом зрения на современные проблемы России.

Основной диапазон оценок реформы 1965 г. заложен в самом названии предлагаемой читателю книги. Если «рыночный социализм» является возможным и желанным, то неудавшиеся реформы полувековой давности — упущенный *шанс*. При такой постановке вопроса следует обратить основное внимание на то, почему тот шанс оказался упущен и можно ли ожидать нового. Однако если «рыночный социализм» — это оксюморон (по типу «квадратного круга»), то нет смысла сожалеть о несбывшемся шансе, которого на самом деле и не было. Зато есть смысл проанализировать историческое значение таких «мертворожденных» реформ, которые играют роль *клапана*, выпуская хотя бы часть пара из бурлящего котла социально-экономических противоречий. Как известно, предложивший эту аналогию В.И. Ленин, называя столыпинские реформы «последним клапаном», колебался в оценке подобных реформ, которые оттягивают крах «старого режима», одновременно внедряя в него элементы нового строя. Ведь, с одной стороны, «это последний шаг, который только может сделать старое. ...И именно потому, что этот шаг к новому сделан сохранившим свое всевластие старым, этот шаг не мог привести и не приведет ни к чему прочному. Напротив, он приводит... к нарастанию старого кризиса на иной более высокой ступени...». Но, с другой стороны, «...не заставит ли нас ирония истории

¹ Когда в 2014 г. во время организованного ИС РАН всероссийского опроса населения по репрезентативной выборке респондентам предлагали выбрать, какая модель экономики им кажется более предпочтительной, то наиболее частым выбором (почти 1/3 респондентов) оказалась «плановая экономика с элементами рыночных отношений». Это ближе всего к «социализму» времен М.С. Горбачева. Однако и косыгинские реформы воодушевлялись, по существу, тем же идеалом — стремлением дозировано «впрыснуть» в плановую экономику некоторые институциональные характеристики рыночного хозяйства.

сказать, что столыпинские землемеры пригодились для „трудовицкой“ России?»¹.

Между перечисленными крайними точками зрения на реформу 1965 г. и около них существует значительный спектр промежуточных вариантов. Например, можно поставить под вопрос утверждение о неудаче косыгинской реформы: пусть даже она дала ограниченно-полезный результат, а потом и вовсе оказалась перечеркнута, все равно она дала советским людям (как ранее столыпинская реформа — подданным Российской империи) «глоток воздуха», улучшив (пусть на время) их жизнь. Тогда, может быть, эту реформу следует оценить как *успех*, пусть и локальный? А можно усомниться в каких бы то ни было полезных результатах реформы и посчитать ее даже не клапаном, а статистической *иллюзией*, симулякром, который лишь имитирует изменения, на самом деле практически ничего качественно и количественно не изменяя.

Все перечисленные подходы к оценке советской реформы 1965 г., если задуматься, вполне применимы и к оценкам российских социально-экономических реформ совсем недавнего времени. Поэтому обсуждение косыгинских реформ имеет большое методологическое значение: оно позволяет наметить основные приемы анализа тех государственных экономических реформ, которые организуются «прогрессивными государственниками» без особой оглядки на мнения «простых людей», осуществляются «сверху вниз» и находятся в опасной зависимости от текущей политической конъюнктуры.

В предлагаемой вниманию читателей книге собраны аналитические размышления по поводу всех основных аспектов изучения косыгинских реформ. В *первом разделе* находятся статьи, которые задают общую рамку дискуссии. Они формулируют основные проблемы анализа косыгинской реформы как точки/периода бифуркации советской командной экономики. Авторы *второго раздела* переходят к конкретике и предлагают обзор основных событий и тенденций реформы в базовых секторах советской экономики. Следующий, *третий раздел* посвящен «авторам» реформы — политику Алексею Косыгину и экономисту Евсею Либерману. Самым важным разделом книги является *четвертый раздел*, где собраны различные подходы к объяснению того, насколько успешной оказалась реформа и, самое главное, в какой степени и почему она в конце концов провалилась. *Пятый раздел* показывает взгляды на реформу 1965 г. с точки зрения ее места в истории экономической мысли. Наконец, *шестой раздел* посвящен экономической компаративисти-

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 22. С. 20—21.

ке — здесь помещены материалы о других аналогичных (прорыночных) реформах в странах социалистического лагеря.

Редакторы данной книги стремились дать максимально комплексный обзор различных аспектов косыгинской реформы и различных подходов к их оценке. В связи с этим в книгу включены работы не только непосредственных участников конференции в Финансовом университете, но и ряда других видных отечественных экономистов. Добиваясь логической стройности и последовательности, редакторы в то же время сознательно старались отразить противоречия между точками зрения разных авторов, поскольку эти разные точки зрения отражают разные грани объективной реальности. *Читатели нашей коллективной монографии, знакомясь с мнениями авторов книги, имеют шанс стать «зрячими карликами, стоящими на плечах слепых гигантов», и сформировать свою собственную точку зрения, агрегирующую все рациональные зерна дискуссии.*

Монография написана авторским коллективом в следующем составе:

Богомолов Е.В. — глава 11;

Будкевич Г.В. — глава 7 (параграф 7.1);

Генкин А.С. — глава 14;

Лазарева Л.Н. — главы 3, 8 (параграф 8.1);

Лаптева Е.В. — глава 12;

Латов Ю.В. — введение, главы 2, 15, заключение;

Лебедев К.Н. — глава 10 (параграф 10.3);

Лисовицкий В.Н. — глава 8 (параграф 8.2);

Мишенин С.Е. — главы 6, 13;

Муравьев С.Р. — глава 10 (параграф 10.2);

Нуреев Р.М. — введение, глава 1, заключение;

Орусова О.В. — главы 4, 5 (параграф 5.1);

Пивоварова Э.П. — глава 16;

Попов Г.Г. — глава 15;

Скобликов Е.А. — глава 9 (параграф 9.2);

Сорокин Д.Е. — глава 9 (параграф 9.1);

Тебекин А.В. — глава 4;

Цхададзе Н.В. — глава 5 (параграф 5.2);

Шапиро Н.А. — глава 10 (параграф 10.1);

Эпштейн Д.Б. — глава 10 (параграф 10.4);

Ядгаров Я.С. — глава 7 (параграф 7.2).

Косыгинская реформа как точка бифуркации командной экономики

1
глава

Упущенный шанс косыгинских реформ¹

Алексей Косыгин: необыкновенная биография в «необыкновенное время». Реформы в России осуществляются обычно строго «сверху вниз», поэтому их принято называть в честь очередного верховного правителя «всёя Руси»: петровские реформы, александровские реформы, сталинские реформы, ельцинские, путинские. Из этого общего правила есть и немногие исключения, среди них — столыпинские и косыгинские реформы. В обоих случаях реформы связывались со вторым лицом государства, в то время как первое лицо (Николай II при столыпинской реформе и Л.И. Брежнев при косыгинской реформе) занимало в отношении преобразований индифферентную позицию (что в обоих случаях стало одним из факторов «глушения» реформ). Такое «соседство» показывает масштаб роли, которую сыграл Алексей Николаевич Косыгин в истории России XX в.

В биографии А.Н. Косыгина много необычного для представителя высшей советской партократии. Часто указывают на его феноменальное политическое долголетие — он был членом правительства страны более половины своей жизни (42 года). Реже обращают внимание на его функцию «главного инженера страны» (именно так называл Косыгина Н.С. Хрущев), в этом Косыгин походил на партократов-хозяйственников предшествующего поколения советских вождей — на Красина (разработчика ГОЭЛРО) и Микояна. Принципиально важно, что если сталинские партократы-хозяйственники помнили производственную культуру дореволюционной России, то Косыгина можно отнести к поколению

НЭПа (по аналогии с «шестидесятниками» их можно было бы назвать «двадцатниками»).

По мнению всех биографов Косыгина, на его формирование очень большое влияние оказал именно опыт 1920-х гг. В 1924 году 20-летний выпускник Петроградского кооперативного техникума был отправлен Центросоюзом «во глубину сибирских руд», в Новосибирск. Здесь он несколько лет работал инструктором-организатором Новосибирского союза кооператоров, организуя работу закупочно-сбытовых кооперативов, обслуживающих хозяйства «крепких» крестьян (в Сибири эти кооперативы получили широкое развитие еще до революции). Именно здесь молодой кооператор почувствовал, что коммунистические идеи (в 1927 г. Косыгина приняли в ВКП(б)) можно хорошо сочетать с личной материальной заинтересованностью (по воспоминаниям родственников Косыгина, сибирские кооператоры 1920-х гг. жили очень небогато). Венцом кооперативного этапа карьеры Косыгина стала должность заведующего плановым отделом Сибирского краевого союза потребительской операции (с 1928 г.).

Когда Косыгин почувствовал, что дух времени изменился и представление о социализме как о «строе цивилизованных кооператоров» теряет актуальность, он резко поменял жизненный путь, вернувшись в 1930 г. в Ленинград, где начал работать с «низов» в текстильной промышленности. Поскольку в условиях сталинских репрессий освободилось много руководящих вакансий, то в 1938 г. Косыгин уже заведовал промышленно-транспортным отделом Ленинградского обкома ВКП(б), в 1938—1939 гг. стал председателем Ленинградского горисполкома, а на XVIII съезде в 1939 г. его избрали членом ЦК ВКП(б) и назначили на пост народного комиссара текстильной промышленности СССР.

Кооперативная юность постоянно давала о себе знать активным и неформальным вниманием (это видно по выступлениям Косыгина в 1930—1950 гг.) к вопросам обеспечения советских людей хорошими потребительскими товарами — к необходимости следить не только за валовыми, но и за структурными показателями выпуска. Но для активизации усвоенных в юности представлений о необходимости дополнять коммунистическую убежденность материальной заинтересованностью время пришло только в 1960-е гг.

В 1961 году Хрущев выдвинул программу построения коммунизма. Поскольку построение нового общества предполагало, по мысли возглавлявшего СССР любителя реформ, существенную перестройку экономики страны, то начинаются поиски новых организационных форм управления хозяйством. Девятого сентября 1962 г. в официальной га-

¹ При работе над главой использованы некоторые материалы Ю.В. Латова.

зете «Правда» харьковский экономист Е.Г. Либерман публикует статью «План, прибыль, премия», в которой формулируются новые идеи. В том же 1962 г. Хрущев дал указание на проведение хозяйственного эксперимента в духе концепции Либермана на некоторых советских предприятиях. Реализовывать новые идеи в масштабе страны выпало именно на долю Косыгина. Именно он завершил начатую еще в 1962 г. подготовку хозяйственной реформы, которая реализовалась уже после снятия Хрущева. На сентябрьском (1965) пленуме ЦК КПСС Косыгин выступил с программной речью, положившей начало экономической реформе.

Сущность косыгинской реформы. Наиболее существенными положениями косыгинской реформы стали переход от территориального к отраслевому планированию, резкое сокращение числа обязательных плановых показателей, изменение их количества (с 30 до девяти) и качества, а также возможность продажи части производимой продукции по договорным ценам. Реформа предполагала оставление значительной части прибыли самим предприятиям для образования их фондов (фонды развития производства, материального поощрения, социально-культурного назначения, жилищного строительства).

Такая радикальная реформа не могла не вызвать сопротивление со стороны партийной и советской номенклатуры. Главными противниками реформ оказались министерство финансов и министерство обороны. Дело в том, что до реформы почти вся прибыль эффективно хозяйствующих предприятий шла в бюджет государства и перераспределялась в пользу убыточных отраслей. Реформа же предполагала оставление значительной части прибыли самим предприятиям для образования их фондов. Большинство предприятий оборонного сектора было убыточно и жило за счет перечислений в их пользу. Реформа резко ограничивала возможности перераспределения прибавочного продукта и наращивания военных расходов, следовательно, снижала и «административный ресурс» работников минфина и минобороны.

Внедрение хозрасчетных принципов управления «ЗС» (самоокупаемости, самофинансирования и самоуправления) дало на первых порах значительный позитивный импульс для развития экономики. Ее экономический эффект был связан с тем, что передовые предприятия использовали значительные сверхнормативные запасы сырья для выпуска внеплановой продукции. Повысилась заработная плата и прибыль у передовых предприятий, стали использоваться фонды экономического стимулирования и расширилось жилищное строительство.

Однако с течением времени внедрение новых принципов управления способствовало обострению противоречия между планомерным разделением труда на государственном предприятии и формирующейся ры-

ночной формой разделения труда, основанной на принципе сравнительных преимуществ, в национальной социалистической экономике. Обострялись также противоречия между плановыми заданиями и выпуском внеплановой продукции.

Последствиями реформы стало усиление двойного дуализма советской экономики, т.е. обострение противоречий между директивно-плановой и рыночной экономикой с одной стороны и между легальной и нелегальной экономикой с другой. Реформа способствовала углублению дифференциации предприятий: с одной стороны, на старые (использующие традиционные методы управления) и новые (те, которые воспользовались новыми возможностями), с другой стороны, на предприятия, обслуживающие преимущественно план и обслуживающие преимущественно рынок. У одних предприятий (например, легкой промышленности) были возможности увеличить производство дефицитной продукции, у других (тяжелой промышленности) такой возможности не было. Поэтому неудивительно, что разные отрасли и предприятия были довольны реформой в очень разной степени.

Что и почему не удалось сделать? Реформы в СССР вызвали серию схожих реформ в других социалистических странах. Однако некоторые из них попробовали пойти по пути развития материальной заинтересованности и ориентации на реальный спрос гораздо дальше. Такое «самовольство» не понравилось высшему руководству СССР, включая Генерального секретаря КПСС Л.И. Брежнева, который в отличие от «инженера» Косыгина был профессиональным политработником и вряд ли считал экономические проблемы приоритетными. Советское партийное руководство решило, в частности, что рыночная реформа в Чехословакии перерастает в политический переворот и чревата выходом этой страны из Варшавского блока. Ввод войск в Чехословакию в 1968 г. положил конец не только разрядке международной напряженности. В новых условиях снова стали цениться ортодоксальные методы управления: произошел отказ от углубления косыгинской реформы и повышение («реставрация») роли планово-директивной системы. На одном из снимков той эпохи (рис. 1.1) можно заметить, что на фоне самодовольного Брежнева неудавшийся реформатор Косыгин выглядит каким-то «потухшим». Современники подтверждают, что в 1970-е гг. Председатель Совмина действительно растерял значительную долю бывшего энтузиазма.

В результате свертывания реформы происходило снижение темпов роста произведенного национального дохода даже по официальным данным: с 4,3% в 1976—1980 гг. до 3,2% в 1981—1985 гг., до 2,7% в 1986—1989 гг. Альтернативные расчеты показывают еще большее снижение (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Выполнение заданий последних советских пятилетних планов

Показатель	1966—1970 гг.		1971—1975 гг.		1976—1980 гг.		1981—1985 гг.	
	план	реально	план	реально	план	реально	план	реально
Темпы ежегодного прироста ВВП, %	6,5—7,0	5,0	5,8	3,1	4,0	1,8	4,0	1,8
Темпы ежегодного прироста промышленного производства, %	8,2	6,3	8,0	5,4	4,9	1,8	4,9	1,8
Темпы ежегодного прироста сельскохозяйственного производства, %	5,5	3,7	3,7	–0,6	5,0	2,1	5,0	2,1

Источник: Handbook of Economic Statistics 1988. CPAS 88-10001 (September 1988). Р. 62.

У свертывания косыгинской реформы были и более глубокие причины, не связанные с политической конъюнктурой и с позицией Брежнева.



Рис. 1.1. Реформатор и «могильщик» реформы (А.Н. Косыгин и Л.И. Брежнев, фотография 1970-х гг.)

Реформа Косыгина была попыткой создания рыночного сектора экономики без необходимых предпосылок: без реальной экономической обособленности государственных предприятий (без элементов частной собственности), экономической конкуренции, рыночной инфраструктуры (без фондового рынка, коммерческих банков, института банкротства и т.д.). Конечно, в таких условиях она была в своем исходном виде обречена на провал. Для ее успеха необходимо было создание более глубоких предпосылок для развития рыночной экономики. Прежде всего была необходима глубокая реформа собственности, которую эволюционным путем (без полного отказа от коммунистической идеологии) удалось осуществить лишь в 1980-е гг. в Китае во время подготовки и проведения реформ Дэн Сяопина.

Что удалось сделать? Тем не менее косыгинская реформа дала определенные результаты, которые не были ликвидированы «реставрацией» 1970-х гг. Поэтому нельзя сказать, что возникшая в 1965 г. бифуркационная ситуация завершилась отказом от выбора новых «правил игры». Некоторые новые институты закрепились, хотя они не всегда способствовали укреплению советской модели экономики.

Прежде всего значительным изменением подвергся сам механизм планирования. Если раньше планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок (по принципу, удачно названному еще в 1920-е гг. Л.Н. Крицманом «ударный нос и неударный хвост»), то теперь происходит переход к комплексному, многовариантному планированию.

В то же время сама методология советского планирования осталась неизменной. Ее основу составлял *балансовый метод*. Даже в начале 1980-х гг. Госплан составлял 2000 балансов, имевших 50 тыс. позиций. Это было значительным агрегированием реальных экономических процессов, так как в это время в стране производилось уже 12 млн наименований продуктов. По-прежнему сохранялась огромная и сильно централизованная система *плановых показателей*: их число в начале 1980-х гг. колебалось от 2,7 млрд до 3,6 млрд, из которых 2,7—3,5 млн Госплан утверждал ежегодно. Все это приводило к *хронически консервативной системе планирования*, типичной чертой которой было замедление технического прогресса: *средний срок службы оборудования* в 1989 г. по плану составлял 13 лет, а фактически — 26 (!) лет. Гиперцентрализованное планирование становилось не стимулом, а тормозом национального экономического развития.

Другой неотменный результат косыгинской реформы — это очередной шаг в процессе «стекания» власти-собственности «сверху вниз» (табл. 1.2).

В условиях культа личности Сталина вся полнота власти-собственности принадлежала самому высшему звену: даже не членам Политбюро, а лично «великому вождю». Такая предельная концентрация власти-собственности была относительно результативна только в период «военной моби-

лизации», поэтому сразу после смерти Сталина началось постепенное повышение коллективности высшего руководства. В результате хозяйственной реформы Хрущева ведущую роль стали играть не отраслевые министерства, а совнархозы («министерства на местах»). Во времена Брежнева происходит дальнейшее усиление бюрократии среднего звена. После того как в ходе косыгинской реформы 1965 г. опять перешли к отраслевому принципу управления, основным экономическим агентом стали отраслевые министерства. Провал косыгинской экономической реформы объясняется во многом именно ростом самостоятельности советской бюрократии из отраслевых министерств, которая постепенно перехватывала реальное руководство у партийных лидеров и категорически не желала расширять самостоятельность тех, кем она руководила. При М.С. Горбачеве произошло уже усиление низшего звена партийно-хозяйственной бюрократии, руководителей предприятий. Общая тенденция — перемещение власти-собственности «сверху вниз», в сторону менеджеров среднего и низшего звена — закономерно завершилась массовой приватизацией начала 1990-х гг.

Таблица 1.2

Эволюция хозяйственного механизма СССР/России

Период	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х — конец 1950-х гг.: экономика государства	Реформа управления 1940—1941 гг.	Наркоматы в составе СНК
Конец 1950-х — середина 1960-х гг.: экономика регионов	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х — середина 1970-х гг.: экономика отраслей	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х — середина 1980-х гг.: экономика подотраслей	Реформы управления промышленностью 1973 и 1979 гг.	Главные управления министерств, всесоюзные научно-производственные объединения
Середина 1980-х гг. — 1992 г.: экономика крупных предприятий	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992—1993 гг.: экономика малых предприятий	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных

Источник: Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность*. М.: Экономика, 1997. С. 48.

Следует обратить внимание на то, что хотя время полной самостоятельности «красных директоров» (т.е. экономики предприятий) пришло только в 1990-е гг., существенные расширение «коридора возможностей» они получили уже во второй половине 1970-х гг.

Посмотрим внимательно, как в 1958—1975 гг. изменялось распределение полученной советскими предприятиями прибыли (рис. 1.2). Общая доля прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий, почти не изменилась — она как была в конце 1950-х гг. на уровне примерно 40%, так и осталась в середине 1970-х гг. примерно на уровне 45%. Главное изменение произошло в доле фондов экономического стимулирования: при Хрущеве она составляла примерно 5% всей прибыли, а после 1965 г. резко выросла и в первой половине 1970-х гг., даже после свертывания косыгинской реформы, устойчиво составляла примерно 15%.

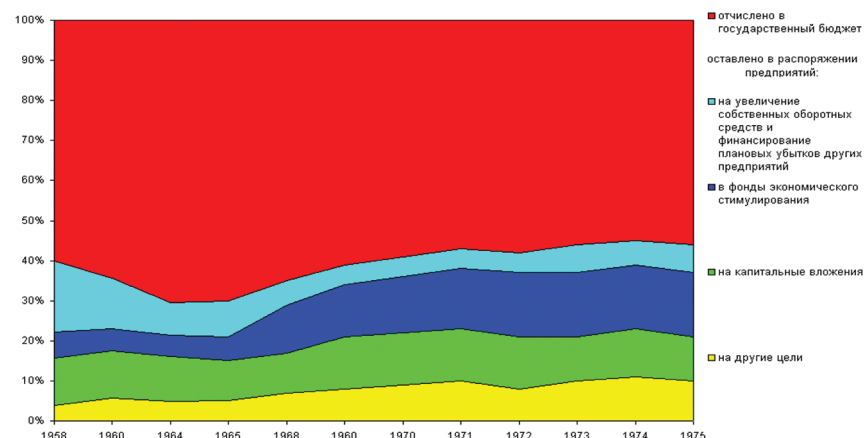


Рис. 1.2. Распределение полученной предприятиями прибыли до и после экономической реформы (по Д.Ю. Михайличенко)

Источник: Народное хозяйство СССР в 1975 г. М.: Статистика, 1976. С. 704.

Качественное расширение возможностей премирования в других условиях (при реальной производственной демократии, например, при развитии хозрасчетных бригад) могло бы означать повышение роли в управлении трудовых коллективов, снижение отчуждения работников от управления. В реальных же позднесоветских условиях это означало расширение свободы рук руководителей предприятий, которые могли не только патерналистски заботиться о «своих» рабочих, но и активно повышать личное благосостояние (за очередь сидишь — без очереди берешь).

И все же, несмотря на все неудачи и промахи, опыт косыгинских реформ оказался чрезвычайно заманчивым для последующих поколений...

2
глава

Были ли косыгинские реформы упущенной возможностью «дэнсяопинизации» советского общества?

«Большая бифуркация» 1953—1973 гг. Советскую экономику при всех ее неустраимых «провалах» вряд ли следует считать «ошибкой истории». Видимо, такой тип экономики правомерен как один из путей догоняющего развития и (или) развития в особо неблагоприятных условиях. С помощью такого типа экономики можно решать задачи первичной индустриализации и побеждать в тяжелых войнах.

Однако с ее помощью нельзя успешно решать задачи научно-технической революции и побеждать в мирной международной конкуренции. Поэтому демонтаж «правил игры» командной экономики и восстановление «правил» рыночного хозяйства стали объективно необходимыми с приходом НТР. Когда политическая и хозяйственная элита СССР отказалась от качественного реформирования командной экономики, то на протяжении примерно 20 последних лет советская экономика уже не столько жила, сколько выживала.

Вероятно, «рыночный поворот» можно было с существенно меньшими издержками осуществить не в начале 1990-х гг., а существенно раньше, еще в 1950—1960-е гг., в гораздо менее кризисной ситуации. Примером мог послужить в определенной степени опыт СФРЮ (Югославии), где при Иосипе Тито в 1950-х гг. сформировалась национальная модель «реального социализма», которая строилась на сочетании

рабочего самоуправления с товарным рынком. Почти одновременно с косыгинскими реформами (возможно, под их влиянием), в 1968 г., в социалистической Венгрии тоже начались прорыночные реформы, связанные с сокращением централизованного планирования и с ростом самостоятельности государственных предприятий в реализации их продукции. В КНР руководство китайской компартии начало демонтаж командной экономики и переход к смешанной экономике с конца 1970-х гг., почти сразу после смерти Мао Цзэдуна.

У Советского Союза тоже было «окно возможностей» — возможность после отстранения в 1953—1957 гг. от власти прямых последователей И.В. Сталина (как в Китае, после устранения в 1976 г. «банды четырех») начать качественное изменение «правил игры». С некоторой долей условности весь 20-летний период истории СССР 1953—1973 гг. (от смерти Сталина до мирового нефтяного шока) можно считать непрерывной бифуркационной ситуацией, когда относительно второстепенные субъективные обстоятельства могли привести к «коренной перемене всей нашей точки зрения на социализм» (не менее коренной, чем переход от военного коммунизма к НЭПу). Могли, но не привели. Точнее говоря, перемена произошла, но недостаточно коренная.

Реформы Н.С. Хрущева: от «прекрасного начала» до провала надежд. Начало бифуркационной ситуации положил Н.С. Хрущев, который встал у власти вскоре после смерти Сталина и инициировал десталинизацию в выступлениях на XX съезде (1956) и на XXII съезде КПСС (1962). Главная институциональная инновация после смерти Сталина заключалась в частичном демонтаже «подсистемы страха», как назвал ее Г.Х. Попов¹. Массовые репрессии против любых инакомыслящих были заменены «точечными» акциями против явных диссидентов, экономика ГУЛАГа резко сократилась вследствие массовой реабилитации заключенных. Применение откровенно принудительных мер ушло в прошлое. Период 1956—1968 гг. стал апогеем советского строя: культ личности уже ушел, «застой» еще не пришел, мечты о «светлом будущем» не успели стать агитационным шаблоном. В это время призрак «социализма с человеческим лицом» («демократического социализма») стал более материальным, чем когда-либо раньше или позже.

Историография развития советской экономики демонстрирует странный парадокс. Есть огромное количество публикаций по поводу событий сталинской эпохи (своего рода «весны» советского строя). Есть много работ о финальном горбачевском периоде («осени»). А вот о зените

¹ Попов Г.Х. С точки зрения экономиста (О романе Александра Бека «Новое назначение») // Знамя. 1986. № 10—11; Наука и жизнь. 1987. № 4. URL : <http://www.tululu.org/read16070>

советского строя («лете» советской экономики) фундаментальных работ довольно мало¹. Понятно, почему этот период не очень интересен убежденным противникам советской модели, которые всю историю СССР считают сплошной ошибкой. Но и те авторы, кто выступает за возрождение «настоящего социализма», тоже не проявляют большого интереса к периоду 1957—1968 гг. Возможно, это связано с тем, что многие защитники советского строя любят искать «происки агентов империализма», а в том, что в зените советской истории был упущен судьбоносный шанс на развитие, этих «агентов» никак не обвинишь.

Косыгинские реформы уходят корнями в период правления Хрущева, который оставил очень неоднозначный след в социально-экономической истории СССР — как увлеченный, но не слишком умелый реформатор, который обуреваем стремлением к реформам, но не имеет их системного плана. Несомненно то, что именно при Хрущеве вновь, после 30-летнего перерыва, стали возможными открытое обсуждение недостатков советской социально-экономической системы и возможности усиления в ней «хозрасчетных начал» (фактически рыночных институтов).

Застрельщиком дискуссии стал в сентябре 1962 г. харьковский экономист Е.Г. Либерман, опубликовавший в «Правде» статью «План, прибыль, премия». Эта публикация была расценена как официальное разрешение партийного руководства обсуждать темы «планового фетишизма» и необходимости повышать личную заинтересованность работников. Если при сталинском режиме использование зарубежного опыта («низкопоклонство перед Западом») априори осуждалось, то при хрущевском режиме ссылки на позитивный опыт Запада (вспомним хотя бы кукурузную кампанию, спровоцированную впечатлениями Хрущева от визита в США) стали вполне легитимными. Попытки совершенствования советской системы путем заимствования некоторых элементов рыночного хозяйства породили надежды на постепенную конвергенцию социализма и капитализма. Эти надежды подпитывались опытом коммунистической Югославии и социал-демократической Швеции, которые, как тогда казалось, шли с разных сторон к одной цели. Важно отметить, что в 1960-е гг. в СССР отношение к «буржуазным вулгаризаторам» и «ревизионистам» существенно смягчилось, иллюстрацией чего явля-

¹ Из немногих имеющихся можно назвать: *Ольсевич Ю.Я., Грегори П.* Плановая система в ретроспективе: анализ и интервью с руководителями планирования СССР. М.: ТЕИС, 2000. С. 41—50; *Ханин Г.И.* Советское экономическое чудо: миф или реальность? // Свободная мысль-XXI. 2003. № 7, 8, 9, 11; *Шестаков В.А.* Социально-экономическая политика советского государства в 50-е — середине 60-х годов. М.: Наука, 2006; *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время: учеб. пособие. В 3 ч. Ч. 2. Экономика СССР в 1961—1987 гг. Новосибирск: Изд-во СибГАС, 2007.

ется, например, публикация в 1964 г. перевода знаменитой «Экономики» П. Самуэльсона.

Впрочем, надежды на благотворность хрущевских реформ были очень неустойчивыми. Расстрел рабочих в Новочеркасске в 1962 г., которые протестовали против снижения ставок оплаты, убедительно показал, что хрущевский режим категорически отвергает «революцию снизу». «Революция сверху» тоже не задалась: совнархозную реформу 1957 г. пришлось в конце концов (уже после отставки Хрущева) отменить, «рязанское чудо» 1959 г. подозрительно напоминало давно прошедшую коллективизацию «любой ценой» и одновременно будущие массовые «приписки» времен позднего Л.И. Брежнева.

Реформистский потенциал Хрущева не иссякал, показателем чего стали публикация в сентябре 1964 г. в «Правде» новой статьи Либермана «Еще раз о плане, прибыли и премии» и подготовка эксперимента по расширению прав руководителей предприятий. Однако доверие советских людей (и «партократии», и обычных граждан) Хрущев исчерпал, подобно М.С. Горбачеву в 1991 г., поэтому в благотворность хрущевских реформ мало кто верил.

Реформа А.Н. Косыгина: новые надежды. Когда Хрущева свергли в октябре 1964 г. в результате внутривластного заговора, то первоначально казалось, что новые руководители СССР дадут попыткам реформирования «второе дыхание». В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Косыгин объявил об официальной государственной реформе (некоторые ее идеи прозвучали еще раньше — на Пленуме ЦК КПСС в марте 1965 г., посвященном развитию сельского хозяйства).

Главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал Либерман, были хозрасчетные «ЗС»: самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. В результате реформы ожидалось создание такой экономической системы, в которой директора и коллективы госпредприятий смогли бы получить доступ к управлению некоторыми экономическими «рычагами» (прибылью, премиями, большей свободой инвестирования и т.д.).

Основным направлением косыгинской реформы стало снижение количества плановых показателей для предприятий, а также, что особенно важно, замена показателей валового выпуска как главного индикатора успешности деятельности госпредприятий показателями «реализованного выпуска» (продаж). Многочисленные показатели использования рабочей силы заменялись одним — размером фонда заработной платы, что предполагало возможность менеджмента самостоятельно определять численность работников. Директор предприятия теперь должен был отчитывать-

ся лишь по восьми плановым показателям, в то время как раньше их количество варьировалось от 20 до 30. Предполагалось оставлять предприятиям больше прибыли для поощрительных выплат и инвестиций (1/5 инвестиционных расходов должна была определяться самими предприятиями).

Косыгинские реформы 1960-х гг. могли стать для экономики СССР тем, чем стали для экономики КНР рубежа 1970—1980-х гг. реформы Дэн Сяопина, т.е. путем к созданию смешанной экономики при сохранении власти коммунистической партии. Не случайно китайскому реформатору приписывают высказывание, что *если бы косыгинские реформы удались, то Китай снова бы учился у СССР*¹. Такой «рыночно-коммунистический» путь, судя по китайскому опыту, чреват многими трудностями, но его общая позитивная оценка в наши дни стала общепринятой.

Однако уже через несколько лет после введения косыгинской реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. В частности, был вновь установлен жесткий контроль над фондом поощрительных выплат работникам предприятий, заменивший более гибкую систему, предполагавшуюся в реформе. Министерства снова получили возможность контролировать условия накопления и расходования этих фондов. Если ранее основная часть прибыли предприятий изымалась в бюджет как плата за производственные фонды, то теперь — как изъятие «свободного остатка прибыли»². Чем большая доля советских предприятий переходила на работу по новым правилам, тем меньше новые правила отличались от старых. В результате экономическая реформа стала очередным этапом в повышении самостоятельности руководителей советских предприятий, но не смогла существенно усилить заинтересованность в труде самих работников.

Введение в 1968 г. войск стран Варшавского договора в Чехословакию, где тоже пытались начать «мягкий» демонтаж командно-административной системы, стало сигналом для свертывания «конвергенционных» реформ вообще и «либерманизации» экономики в частности. Некоторые руководители государственных предприятий, которые слиш-

¹ По мнению Г. Ханина, положительные результаты косыгинских реформ сильно преувеличены, на самом деле самые лучшие результаты наблюдались во второй половине 1950-х гг. (Ханин Г.И. Советское экономическое чудо: миф или реальность? // Свободная мысль. 2003. № 7, 8, 9, 12). Это, однако, не отменяет утверждения, что в середине 1960-х гг. «окно возможностей» было несколько шире, поскольку косыгинские реформы могли опираться на концепции экономистов-«рыночников», которые отсутствовали в 1950-е гг. Самое главное, новое политическое руководство, пришедшее к власти после смещения Н.С. Хрущева в 1964 г., могло воспользоваться нерастраченным кредитом доверия со стороны советских людей.

² Ольсевич Ю.Я., Грегори П. Плановая система в ретроспективе: анализ и интервью с руководителями планирования СССР. М.: ТЕИС, 2000. С. 47.

ком увлеклись идеями хозрасчета и допустили неизбежные нарушения хозяйственной дисциплины, были обвинены в экономических преступлениях. Наиболее известным примером является судьба умершего в тюрьме И.Н. Худенко, директора совхоза «Акчи» в 1969—1970 гг.

Косыгин продолжал до 1980 г. возглавлять Совет Министров СССР, но в частной беседе уже в 1971 г. с горечью признал, что «все работы остановлены, а реформы попали в руки людей, которые их вообще не хотят»¹. Впрочем, эту горечь вряд ли надо преувеличивать: Алексей Косыгин казался «ленинградским интеллигентом» только на фоне еще менее интеллигентных членов высшего партийного руководства и определенно не считал рыночную модернизацию советской экономики главной целью своей жизни².

Институциональные результаты и причины провала реформ. Неудача хрущевской и косыгинской реформ привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме экстенсивного экономического роста. Этот период называют «застоем», что, строго говоря, не вполне верно — экономический рост до 1980-х гг. хотя и происходил по «затухающей кривой», но все же примерно соответствовал средним темпам роста развитых стран. Самое главное, наблюдался экономический рост без социально-экономического развития. Во многих аспектах СССР 1970-х гг. был похож на Россию 2000-х гг.: политическая элита и «простые советские люди», напуганные «не очень» удачными реформами предшествующих десятилетий, сознательно стремились избегать любых существенных изменений «правил игры». В результате стихийно сформировался институт участия СССР в капиталистической мир-системе в качестве «сырьевого придатка» (экспорт энергоресурсов в обмен на импорт потребительских товаров). В этот же период стали бурно развиваться институты теневого предпринимательства.

Брежневский режим, отказавшись от качественных реформ, заменил их имитацией изменений. С середины 1970-х гг. едва ли не каждый год объявлялась новая экономическая «реформа» или «эксперимент», призванные решить экономические проблемы СССР, не меняя рамок «правил игры». Главным результатом этих «реформ в рамках застоя» стала постепенная потеря авторитета высшего партийного руководства, которое вырождалось в геронтократию. Идеи «демократического социализма», популярные среди

¹ Андриянов В.И. Косыгин. М.: Молодая гвардия, 2003. С. 220.

² В научно-популярной литературе серьезные сомнения в глубине реформаторских намерений А.Н. Косыгина выразил, например, Л.М. Млечин: по его словам, уже на стадии подготовки эксперимента Косыгин «дал указания переработать принципы эксперимента, убрав все, что «попахивало» западным опытом и противоречило принципам социалистического хозяйствования» (Млечин Л.М. Как Брежнев сменил Хрущева. Тайная история дворцового переворота. М.: ЗАО «Издательство „Центрополиграф“», 2014. С. 202).

«шестидесятников», превратились в мираж, за которым скрывалась пустыня бюрократического вырождения «реального социализма».

Есть множество исследований причин свертывания НЭПа, но причины свертывания косыгинской реформы еще ждут фундаментальных исследований. Примитивное объяснение этого свертывания недоброжелательством Брежнева столь же убедительно, например, как и объяснение Великого перелома 1928—1929 гг. злодействами Сталина. Более убедительные объяснения¹ делают акцент на объективные факторы — на рост возможностей развития различных форм рентоискательства.

Рентоискательством в современной экономической теории называют поиск дохода методами, исключающими конкуренцию. В СССР 1970-х гг. рентоискательская деятельность была связана с активной разработкой нефтегазовых месторождений (извлечением природной ренты) и с ростом привилегий государственной бюрократии (извлечением бюрократической ренты).

Свертывание косыгинских реформ можно рассматривать прежде всего как яркий пример «ресурсного проклятия»: для стран с высоким уровнем отчуждения элиты от граждан наличие полезных ископаемых, легко реализуемых на мировом рынке, становится не стимулом, а тормозом развития. Рост настороженности брежневского режима к прорыночным инновациям почти совпал с «нефтяным шоком» 1973 г. Резкий рост мировых цен на нефть и газ в сочетании с началом активной разработкой месторождений Западной Сибири (прежде всего Самотлора, где «большую нефть» начали добывать с 1968 г.) позволил советскому правительству получать от экспорта энергоресурсов очень высокие доходы. За счет природной ренты удавалось решать продовольственные проблемы: импорт зерна стал очень важным элементом продуктообеспечения, поскольку советская деревня, из которой в 1930—1950-е гг. активно выкачивали ресурсы, деградировала и превратилась в «черную дыру», поглощавшую дотации и льготы без существенного результата².

Как ни странно, рентоискательская модель развития Советского Союза имела довольно широкую социальную базу, которой не могла похвастаться модель развития, предложенная косыгинскими реформами.

¹ Попов В. Закат плановой экономики // Эксперт. 2008. № 1. URL : <http://www.pages.nes.ru/vpopov/documents/ZakatPlana-Dec.2008-Expert.pdf>

² Современный канадский историк-экономист Роберт Аллен также признает, что перелом в развитии советской экономики произошел в 1970-е гг., но связывает его с иными ошибками руководства страны — с втягиванием СССР в гонку вооружений (из-за чего исследовательские ресурсы были перенаправлены из гражданских отраслей в военное производство) и с курсом на переоборудование старых предприятий вместо строительства новых (Аллен Р.С. От фермы к фабрике. Новая интерпретация советской промышленной революции. М. : РОССПЭН, 2013. С. 278). Хотя указанные Алленом факторы, безусловно, сыграли свою роль, но все же они кажутся относительно вторичными в сравнении с рентоискательством.

Действительно, на кого могли опереться реформаторы второй половины 1960-х гг. в борьбе с «партократией»? Только на наиболее «рисковую» часть руководителей предприятий и работников, которые (как Худенко и работники «Акчи») были готовы много-много работать, чтобы много получать. Таких людей (потенциальных предпринимателей) в любой стране не более 5—10%. А рентоискательская модель, дающая возможность «расслабиться и получать удовольствие», удовлетворяла и «нормальных» руководителей, и «обычных» работников; любители риска получали при этом более широкие возможности уйти в теневой бизнес. Переход от косыгинских реформ к брежневскому «застою» стал входом в институциональную ловушку (позже нечто похожее повторилось в начале 2000-х гг.).

Таким образом, бифуркационный период 1953—1973 гг. стал столкновением трех вариантов «правил игры» (табл. 2.1) — моделей самодостаточной командной экономики (постсталинский курс), смешанной экономики (курс косыгинских реформ) и командной экономики как «сырьевого придатка» капиталистической мир-экономики (курс «застойного» брежневского режима). Победу третьего курса можно объяснить своеобразным «предпочтением ликвидности», т.е. предпочтением тактических (среднесрочных) выгод стратегическим (долгосрочным) преимуществам.

Таблица 2.1

**Альтернативные модели развития экономики
СССР периода «оттепели»**

Характеристики моделей	Самодостаточная командная экономика	Смешанная экономика («демократический рыночный социализм»)	Командная экономика как часть капиталистической мир-экономики
Ресурсы экономического развития	Государственное планирование и контроль	Активизация личных материальных интересов работников	Природная рента, получаемая за счет экспорта энергоресурсов (нефти и газа)
Акторы, выступающие за данную модель	Наиболее консервативная часть номенклатуры	Либеральная часть политической и хозяйственной элиты	Большинство политической и хозяйственной элиты
Экономисты, обосновывающие модель	Экономисты — сторонники СОФЭ: Н.П. Федоренко, С.С. Шаталин и др.	Экономисты-рыночники: Е. Либерман, Д. Валовой и другие	Модель не имеет специального научного обоснования
Возможности извлечения бюрократической ренты	Низкие	Средние	Высокие
Опасные тенденции развития	Рост социального напряжения в обществе	Демонтаж партийной власти	Рост зависимости национальной экономики от мирового рынка, «застой»

В то же время важно отметить, что свертывание реформ началось не после «нефтяного шока» 1973 г., а за несколько лет до него, уже в конце 1960-х гг. Поэтому неожиданный поток «нефтерублей» следует рассматривать не как причину свертывания реформы, а скорее как причину закрепления этого свертывания, задержки новой волны реформирования. Главную причину угасания косыгинских реформ следует искать все же в первую очередь во внутренних закономерностях развития советской административно-командной системы.

В завершение рамочного обзора событий, связанных с реформами 1965 г., хотелось бы сформулировать некоторые ее «загадки» — проблемы, проработка которых необходима для понимания сущности этой реформы.

1. Косыгинские это реформы или хрущевские? Или же, может быть, либермановские? Иными словами, кто все же являлся инициатором реформ?

2. Эти реформы были плохо проведенными или плохо задуманными? Иначе говоря, могла ли в принципе стать удачной реформа с «не очень» широкой социальной базой?

3. Дала эта реформа существенный положительный эффект или не дала? Прав ли Г. Ханин, считающий «золотым веком» советской экономики более ранний хрущевский период, или же этот «век» все же пришелся на раннебрежневский период?

Поиск ответов на эти вопросы способен многое прояснить не только в истории реформ 1965 г., но и в социально-экономической истории СССР в целом, и даже в современном развитии России.

Развертывание и свертывание косыгинской реформы: канва событий

3
глава

Сталинская модель экономики — фундамент реформ 1950—1970-х гг.

Сталинская экономическая модель как точка отсчета. Советские реформы 1950—1970-х гг. базировались на экономической модели, сформировавшейся в 1930-е гг., но наиболее полно раскрывшей свой потенциал в послевоенное десятилетие. Она воплощала в себе принципы, сформулированные И.В. Сталиным в беседе с учеными-экономистами 29 января 1941 г.: «...В чем же основные задачи планирования? Первая задача состоит в том, чтобы спланировать так, чтобы обеспечить самостоятельность социалистического хозяйства от капиталистического окружения. Это обязательно самое важное. Это форма борьбы с мировым капиталом. Добиться того, чтобы металл и машины иметь в своих руках, чтобы не стать придатком к капиталистическому хозяйству — в этом основа планирования. Это главное. <...> Вторая задача планирования состоит в том, чтобы закрепить безраздельное господство социалистической системы хозяйства и закрыть источники и клапаны, откуда возникает капитализм. <...> Третья задача планирования — это не допускать диспропорций. Но так как хозяйство громадное, то провалы все-таки могут иметь место...»¹.

Необходимость строительства социализма в отдельно взятой стране и, самое главное, ликвидации в кратчайшие сроки технико-экономической отсталости суживала сферу возможного применения товарно-денежных отношений. Гордиев узел проблем догоняющего развития разрубили жестким государственным регулированием в виде дирек-

тивного планирования, создающего приоритет сектора А (производство средств производства) над сектором Б (производство предметов потребления). Партийные лидеры полагали, что развитие тяжелой индустрии создаст с течением времени условия роста и для сектора Б.

Победа 1945 г. и геополитическая реальность послевоенного мира утвердили советское руководство в правильности выбранной стратегии. В этой связи в «Экономических проблемах социализма в СССР» Сталин писал о тех, кто считал необходимым обращать приоритетное внимание на производство потребительских товаров: «... Очевидно, что, идя по стопам этих товарищей, нам пришлось бы отказаться от примата производства средств производства в пользу производства средств потребления. А что значит отказаться от примата производства средств производства? Это значит уничтожить возможность непрерывного роста нашего народного хозяйства...»¹.

«Замковым камнем» сталинской экономической модели был принцип народнохозяйственной рентабельности², которой полностью подчинялась рентабельность предприятия³. Учебник «Политической экономии» 1954 г., создание которого курировал Сталин, объяснял: «...нерентабельные или малорентабельные на первых порах предприятия, нужные для народного хозяйства, ...не закрываются, а сохраняются и поддерживаются, причем принимаются меры к тому, чтобы сделать их рентабельными. Социалистическое государство может перекрывать временную убыточность одних отраслей или предприятий за счет доходов, полученных другими отраслями или предприятиями...»⁴. Норма рентабельности предприятий⁵ устанавливалась планом и не допускала излишнего накопления у них денежных средств.

Ценовая политика подчинялась задаче регулировать пропорции между отраслями, стимулируя развитие тяжелой промышленности. Поэтому цены на продукцию отраслей, производящих средства производства,

¹ Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР // Большевик. 1952. № 18. С. 13.

² Определяется с точки зрения всего народного хозяйства в разрезе длительного периода времени.

³ Хотя необходимо отметить, что и хозяйственный расчет, и рентабельность (доходность) предприятия в данной экономической модели играли важную роль. Часть чистого дохода (прибыли) предприятия поступала в фонд директора (от плановой суммы — 1—5%, от полученной сверх плана — 15—45%). Половину данного фонда можно было направить на расширение производства и ремонт жилищного фонда, другую — на содержание детских учреждений, оборудование домов отдыха и подобных объектов, а также из нее выдавались индивидуальные премии работникам, оказывалась им единовременная помощь (Политическая экономия : учебник ; под ред. К.В. Островитянова. М., 1954. С. 445).

⁴ Политическая экономия : учебник ; под ред. К.В. Островитянова. М., 1954. С. 445.

⁵ Выраженное в процентах отношение суммы чистого дохода предприятия к полной себестоимости реализуемой продукции.

¹ Бухерт В.Г. «Учебник должен пользоваться непререкаемым авторитетом». Беседы И.В. Сталина с учеными-экономистами. 1941, 1950, 1952 гг. // Исторический архив. 2012. № 5. С. 8.

налога с оборота не содержали, зато в оптовой цене производителей предметов потребления этот налог мог составлять большую долю¹.

Государство выступало в роли «единой фабрики»: предприятие «сверху» получало «заказ», который было обязано выполнить. От трудового коллектива требовалось сделать много, дешево и качественно. Реализация же продукции являлась прерогативой не предприятия, а планирующих органов². Напряженно трудиться стимулировал обобщающий показатель — снижение себестоимости, тесно связанный с регулярным пересмотром оптовых и розничных цен³. Начальник управления бухучета и отчетности Министерства финансов СССР В.И. Переслегин подчеркивал: «Нельзя снижать цены, не снижая себестоимости. Снижая себестоимость и снижая цены, мы правильно ставим предприятия не в тепличные условия, а в условия необходимости улучшения методов и форм производства»⁴. К тому же менялись прогрессивные нормы затрат труда и материалов: основываясь на опыте передовых предприятий, нормативы устанавливались ниже, чем у ударников труда, но выше действующих. Аксиомой для плановиков было: рост производительности труда должен превышать рост заработной платы⁵.

Развитие аграрного сектора подчинялось все тем же ключевым задачам, заложенным в сталинской модели. Три четверти населения получали в колхозах минимальную оплату своего труда⁶, причем оплата на трудодни распределялась только после выполнения всех обязательств перед государством. Поэтому в начале 1950-х гг. около четверти всех колхозов вообще не выдавали денег⁷. Обложенные денежным и натуральным налогами, колхозники вынуждены были поставлять на рынок

¹ Налог с оборота составлял более 50% всех доходов бюджета государства. Согласно данным ЦСУ, доля налога с оборота на 1 апреля 1953 г. составляла в цене: литра водки — 89%, пачки папирос (25 штук) — 76%, килограмма говядины — 70%, килограмма хлеба — около 50%, килограмма соли — 54%, литра керосина — 70%, часов наручных «Победа» — 71%, мужского шерстяного костюма — 45%, женского платья — 44% (Советская жизнь. 1945—1953 / Е.Ю. Зубкова [и др.]. М., 2003. С. 525).

² Государство контролировало выполнение плана в натуральных и денежных показателях, рациональное использование фондов, выдачу заработной платы рабочим и служащим, своевременное внесение платежей в бюджет, использование бюджетных средств и кредитов (Политическая экономия : учебник ; под ред. К.В. Островитянова. М., 1954. С. 441).

³ С момента отмены в декабре 1947 г. карточной системы по апрель 1953 г. цены снижались шесть раз.

⁴ РГАСПИ. Ф. 558. Оп. 11. Д. 1243 Л. 66—73. Выступление на экономической дискуссии 1951 г. 19 ноября. Вечернее заседание.

⁵ Политическая экономия : учебник ; под ред. К.В. Островитянова. М., 1954. С. 459.

⁶ Средние выдачи на один трудодень колхозникам и рабочим тракторных бригад в колхозах, согласно статистической таблице ЦСУ, включенной в сборник 1956 г., составляли в 1950 г.: зерна 1,5 кг, 0,4 кг картофеля, 1,49 руб. В 1951 году: 1,4 кг зерна, 0,2 картофеля, 1,50 руб. В 1952 году: 1,8 кг зерна, 0,2 кг картофеля, 1,44 руб. (Советская жизнь. 1945—1953 / Е.Ю. Зубкова [и др.]. М., 2003. С. 253).

⁷ Попов В.П. Сталинское экономическое «чудо» после войны (1946—1953) // Россия в XX веке: реформы и революции. М., 2002. С. 279.

продукцию своих личных приусадебных хозяйств. «Сталинский» учебник разъяснял: «... социалистическое государство оказывает огромное экономическое воздействие на к/х рынок, поскольку основная масса товаров продается в системе государственной и кооперативной торговли по твердым плановым ценам»¹. Механизм снижения цен еще и ограничивал возможную прибыль колхозников.

Отсутствие паспортов у колхозников помогало обеспечивать промышленность трудовыми кадрами в строго регламентированном порядке. За период 1946—1952 гг. из 4 239 548 учащихся системы трудовых резервов из сельской местности пришли 3 215 297 человек².

В беседе Сталина с экономистами в 1941 г. задача «не допускать диспропорций» была третьей, причем с оговоркой — хозяйство громадное и прорывы могут иметь место. Отсюда перебои в торговле, очереди за продовольственными и промышленными товарами³.

В середине XX в. развернулась научно-техническая революция, быстро формировалось постиндустриальное общество. Ключевыми особенностями новой реальности стал рост уровня потребления и развитие сферы услуг. Советское руководство было вынуждено корректировать сталинскую модель: «Никто не думает о том, что мы предаем забвению главное в нашем развитии — развитие тяжелой промышленности. И в дальнейшем мы должны эту генеральную линию проводить. Но проводить ее надо разумно. Надо учитывать реальные возможности, чтобы подтягивать все отрасли народного хозяйства. И сейчас стоит вопрос о подтягивании про-

¹ Политическая экономия : учебник ; под ред. К.В. Островитянова. М., 1954. С. 446.

² Фильцер Д. Советские рабочие и поздний сталинизм. Рабочий класс и восстановление сталинской системы после окончания Второй мировой войны. М., 2011. С. 58.

³ Например, председатель ВЦСПС В. Кузнецов в записке на имя Г.М. Маленкова (1950) сообщал: «<...> Крупы и макаронные изделия почти невозможно купить в магазинах Харькова, Ярославля, Гомеля, в городах Ворошиловградской области — Лисичанске, Красном Луче, Ворошиловске, Ивановской области, Кишиневе, Вычуге, Шуге, Родниках, в Брянске и городах области — Бежице, Клинцах, Дятькове. Во многих городах крупной торгуют 2—3 дня в месяц по 3—4 часа, при этом в магазинах создаются страшные очереди. Имеются перебои в торговле и другими продовольственными товарами — растительными и животными жирами, сыром и даже такими товарами, которых имеется достаточно на базах, как мясные, рыбные, фруктовые консервы, соль, водочные изделия, уксус, овощи, картофель. Не менее серьезные недостатки имеются и в удовлетворении спроса населения на промышленные товары. Во всех указанных городах не хватает тканей, пользующихся наибольшим спросом: набивных ситцев, в особенности летних расцветок, сатинов, вольты, майи, маркизета, штапельного полотна, меланжевых одежных тканей, набивных тканей из натурального шелка, шерстяных отечественных тканей высоких сортов, полушерстяных тканей, в особенности для школьников. Крайне мало в магазинах мужских и женских шерстяных костюмов, прорезиненных плащей, мужских и женских шелковых сорочек, швейных изделий для детей школьного и дошкольного возраста. Наряду с этим в магазины поступает много швейных изделий, на которые нет спроса: слишком больших или малых размеров (например, мужских сорочек до 33 или выше 41 размера), плохих расцветок, из низкого качества материала. Плохо удовлетворяется спрос потребителей на такие товары, как велосипеды, аккордеоны, баяны, радиоприемники...» (РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 135. Д. 50. Л. 151—156).

мышленности производства средств потребления...»¹. Росла средняя заработная плата, выплаты из общественных фондов, развернулось строительство «хрущевок», увеличился выпуск потребительских товаров.

В то же время незавершенность перехода к четвертому технологическому укладу (экономике, основанной на энергии углеводородов — нефти и газа), а также обострение международной напряженности мешали перенести приоритеты, требуя новых вложений в тяжелую промышленность. Наследники Сталина на властном Олимпе столкнулись с необходимостью одновременно поддерживать высокий уровень накопления и потребления, да еще в условиях, когда аграрный сектор перестал выступать в роли донора, сам требуя инвестиций, являясь базой для сектора Б.

Но хуже всего было то, что сталинская экономическая модель не инициировала запроса на внедрение инноваций. Она была основана на дешевой рабочей силе и отсутствии платы за природные ресурсы. Между тем в развитых капиталистических странах именно необходимость экономить на оплате труда и сырье заставляли внедрять ресурсосберегающие технологии.

Самое главное, «узким местом» в условиях, когда Советскому Союзу стало доступно производство любой промышленной продукции, существовавшей в мире, стало директивное планирование. Задания составлялись на основе средних показателей, прибавляя к ним один и тот же темп роста. Это мотивировало руководителей предприятий скрывать резервы: за «недовыполнение» напряженного плана трудовой коллектив оставался без премий, перевыполнив «заниженный» получал поощрения. К тому же ответственность за то, что продукция не отвечает запросам потребителя, в условиях, когда предприятие выступало в роли «цеха» в единой фабрике-государстве, не могла быть возложена на хозяйствующий субъект². Недостатки планирования, не заинтересованность трудовых коллективов в результатах тянули за собой омертвление ресурсов³, наметилась тенденция снижения темпов роста производительности труда⁴.

¹ РГАН. Ф. 2. Оп. 1. Д. 198. Пленум ЦК КПСС (20—24 декабря 1956 г.). Стенограмма неправленая. Л. 40—41.

² Очень ярко иллюстрирует проблему ситуация, выявленная ревизорами минфина на Павлово-Посадской галантерейной фабрике Московского совнархоза. К началу 1965 г. скопилось 832 тыс. штук неликвида, это составило 20% от выпуска продукции в 1964 г. Но фабрика получила задание на выпуск еще 5,5 млн штук продукции (РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 56. Д. 40. Л. 66).

³ На 1 октября 1964 г. сумма «омертвленных» средств в народном хозяйстве составила 6 млрд руб. Сюда вошли «омертвленные» средства в промышленности, снабженческих, сбытовых и заготовительных организациях, на предприятиях транспорта и связи, неустановленное оборудование в строительстве и сверхнормативные запасы в торговле (РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 56. Д. 375. Л. 11).

⁴ В 1950—1957 годах производительность труда в промышленности увеличилась в 1,7 раза, а с 1958 по 1965 г. в 1,4 раза (Хачатуров Т. Капитальные вложения и капитально строительство в СССР за 50 лет // Вопросы экономики. № 8. 1967. С. 14).

Система управления народным хозяйством нуждалась в приведение ее в соответствие с новыми вызовами времени. Дело было за научным сообществом, от которого требовался «рецепт».

Проблема «плана и рынка» в советской экономической мысли при И.В. Сталине. Великий социальный эксперимент, начатый в октябре 1917 г., поставил перед необходимостью воплощать теорию в практику, создавать экономику, в которой отключен регулятор «невидимой руки рынка». У классиков марксизма система, сменяющая капитализм, была описана схематично, да и социалистическая революция, согласно закону соответствия производительных сил и производственных отношений, должна произойти в высокоиндустриальном обществе. Поэтому большевикам, «вздыбившим» историю, подсказок брать было негде. Идя к власти, они рассчитывали, что национализация промышленности, создав условия, когда предприятия будут работать для удовлетворения потребностей общества, не оставит места товарно-денежным отношениям. Планирование с этой точки зрения виделось как инженерная задача: соотнести потребности производителей и имеющиеся для этого ресурсы¹. В жизни все оказалось гораздо сложнее.

После отказа от политики «военного коммунизма» на повестку дня встал поиск ответов на важнейшие теоретические вопросы, формирующие стратегию построения социализма в отдельно взятой стране. Необходимость планирования в качестве альтернативы конкуренции признавалась большинством научного сообщества. Но дальше начинались жаркие дискуссии.

Прежде всего, что такое план? Колонка контрольных цифр, спускаемая «сверху» или «видение контуров будущего из прошлого», научный прогноз, построенный на реальных возможностях экономического развития страны?² Закону стоимости нет места в социалистической экономике, цена при социализме — это «титул на получение из котла общегосударственного хозяйства определенной суммы средств на дальнейшее производство и на определенный уровень расширенного производства»,

¹ Этот вывод следовал из ортодоксальной марксистской теории. В «Критике Готской программы» К. Маркс писал о том, что производитель будет получать от общества квитанцию, подтверждающую его количество труда, и по таким квитанциям будут распределяться предметы потребления (Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 19. 2-е изд. С. 19).

² «Телеологическое» направление предлагало построение плана, отталкиваясь от стоящих перед обществом целей, план — «отрезок партийной программы» (С.Г. Струмилин). Странники «генетического» направления (Н.Д. Кондратьев, В.Г. Громан) считали, что построение плана должно согласовываться с реальностью экономического развития. Часть научного сообщества (В.А. Базаров-Руднев) предупреждала о недопустимости противопоставления «плана-предуказания» и «плана-прогноза», поскольку это стороны одной и той же медали.

и поэтому основа планирования — закон первоначального социалистического накопления?¹ Или цель плана — достижение рыночного равновесия в народном хозяйстве и опереться он должен на «капиталистические» категории — цену, прибыль, рентабельность, которые, обеспечив личную заинтересованность работников и упростив контроль за результатами работы предприятий, помогут повысить эффективность хозяйствования в новом обществе?²

В научные споры вмешалась политика, предрешив их итог. В декабре 1929 г. на конференции аграрников-марксистов Сталин, подчеркнув, что экономическая теория хромает, констатировал: новая практика рождает новый подход к проблемам экономики переходного периода, и только в борьбе с мелкобуржуазными предрассудками в теории можно добиться укрепления позиций марксизма-ленинизма и победить классового врага. Взгляды экономистов, сомневавшихся в целесообразности форсированной индустриализации и коллективизации, чреватой нарушением естественного хода экономических процессов, были отнесены к тем теориям, которые необходимо выкорчевать, чтобы не засоряли головы практикам³. Выбор, сделанный под давлением обстоятельств в пользу мобилизационной модели, был несовместим с равновесием в народном хозяйстве⁴.

Практика заставила «вернуть» рыночные «рычаги» уже к концу первой пятилетки: в 1931 г. в выступлении на совещании хозяйственников Сталин подчеркнул важность использования хозяйственного расчета как метода выполнения плана. Предприятия были наделены собственными средствами, ликвидирован автоматизм в кредитовании, приняты решения правительства об укреплении роли хозяйственных договоров⁵.

¹ Преображенский Е. Закон ценности в советском хозяйстве // Вестник Комкадемии. 1926. № 15. С. 159—169.

² Очень ярко проблема взаимопроникновения плана и рынка рассматривается в полемичных статьях А.Ю. Айхенвальда, А.С. Мендельсона, Л.Н. Юровского, А.М. Кактынь.

³ Сталин И.В. Сочинения. Т. 12. М., 1949. URL : http://www.grachev62.narod.ru/stalin/t12/t12_06.htm

⁴ Уже в ходе дискуссий 1920-х гг. выявилось слабое место выбранной системы планирования. Например, А.М. Гинзбург писал: «<...> Составление и утверждение хозяйственных планов не должно убивать хозяйственную самостоятельность тех первичных ячеек, которые призваны проводить план в жизнь. <...> Лишенные оперативной самостоятельности, низшие хозяйственные органы вынуждены были бы по всем поводам, и существенным и не существенным, апеллировать к вышестоящим и строить работу не на основании реального опыта жизни, а на основе часто нежизненных схем, предписываемых сверху». (Законодательство о трестах и синдикатах ; редакция, вводные очерки, комментарии А.М. Гинзбурга. М. ; Л., 1926. С. XII—XIII. Цитата по: Мау В.А. В поисках плановости: экономические дискуссии 1930—1960-х годов. М., 2010. С. 533).

⁵ Бирман А.М. Некоторые вопросы укрепления хозяйственного расчета в промышленности // Проблемы экономики. 1940. № 1. С. 109.

Тем не менее с нарастанием охвата директивным планированием народного хозяйства¹ противоречия обострялись. Прокрустово ложе спускаемых «сверху» предудказаний мешало «командирам производства» выполнять напряженные задания. Отражением возникшего конфликта стала статья, опубликованная в дискуссионном порядке в сентябре 1940 г. в «Правде»: мелочная опека лишает руководителя возможности поощрять лучших, оптимизировать организационную структуру предприятия, сделать необходимые капиталовложения. Огромное количество отчетности, запрашиваемой главками и наркоматами, приводит только к разбуханию аппарата заводоуправления. Выход авторам виделся в том, чтобы директивно планировать производственную программу, задание по росту производительности труда, общий фонд заработной платы, себестоимость, план накоплений, общий размер оборотных средств. На основе «спущенных» показателей и в пределах установленных лимитов директор должен иметь право разработать программу производственной деятельности, производить затраты на переоборудование цехов (помимо титульных списков), определять штат, оплату труда, расходовать средства из сверхплановых накоплений на переоборудование и благоустройство завода².

Проблема, поднятая практиками, вызвала живой отклик в среде экономистов. Так, А.М. Бирман, анализируя предложения директоров, резюмировал: хозяйственный расчет сможет выполнить возлагаемые на него задачи лишь при условии повышения доли самостоятельности хозяйствующих субъектов, потому что никакой директивный план не в состоянии учесть всего многообразия условий работы предприятия³.

Сталин, будучи прагматиком, неожиданно для многих на встрече с учеными-экономистами в 1941 г. констатировал: «...закон стоимости не преодолен еще. Неверно, что мы командуем ценами, хотим командовать, но не получается... Если нет стоимости, тогда нечем измерять доходы. Доходы трудом не измеряются. Когда станем распределять по потребностям, тогда другое дело, а сейчас закон стоимости не преодолен»⁴. Но закон стоимости в СССР, добавлял он, приобрел

¹ Второй пятилетний план охватывал непосредственным планированием 120 отраслей, не только крупную, но и мелкую, и местную промышленность, промысловую кооперацию, 225 тыс. колхозов, 5 тыс. совхозов, свыше 5 тыс. коопхозов (Мау В.А. В поисках плановости: экономические дискуссии 1930—1960-х годов. М., 2010. С. 547).

² Восканян В., Соловьев А., Уваров И., Устинов Д. О единоначалии и правах директора // Правда. 1940, 10 сент.

³ Бирман А.М. Некоторые вопросы укрепления хозяйственного расчета в промышленности // Проблемы экономики. 1940. № 1. С. 117.

⁴ «Учебник должен пользоваться непререкаемым авторитетом». Беседы И.В. Сталина с учеными-экономистами. 1941, 1950, 1952 гг. // Исторический архив. 2012. № 5. С. 7.

другое содержание и другую форму. Необходимость, вытекающая из закона стоимости, используется при социализме сознательно. Поэтому базой формирования цены при социализме является сознательная политика государства.

Вместе с тем Сталин признал наличие прибавочного продукта в социалистическом обществе, товара в советском хозяйстве, необходимость сдельной системы оплаты для рабочих, премиальной системы для руководящего состава и премий для крестьян, чтобы заинтересовать их в результатах своего труда и заставить повышать квалификацию. При этом материальной заинтересованности в результатах труда Сталин отводил роль рычагов, которые должны были привести к росту производства, подчеркивая при этом, что распределение по труду еще как следует не налажено.

В контексте трагических судеб экономистов «старой школы» и «красных профессоров», участвовавших в дебатах по проблемам плана и рынка, резким диссонансом прозвучали слова Сталина: «Если хотите на все искать ответов у Маркса, пропадете. Вы имеете такую лабораторию, как СССР, который существует больше 20 лет, а думаете, что Маркс должен был знать больше вас о социализме. Не предусмотрел, видите ли, Маркс в «Критике Готской программы»! Надо самим головой работать, а не нанизывать цитаты. Новые факты есть, новая комбинация сил, извольте головой работать»¹.

Попытка вождя снять противоречие в парадигме управления народным хозяйством раздвинула рамки допустимого в теоретическом анализе.

Квинтэссенцией советской экономической мысли конца 1940-х гг. выступает концепция политического «тяжеловеса» Н.А. Вознесенского²: «...Государственный план обладает силой закона хозяйственного развития, так как он опирается на авторитет и практику всего советского народа, организованного в государство...». Тут же, несколькими абзацами ниже: «...В самом деле, существуют ли экономические законы производства и распределения, с которыми должно считаться социалистическое планирование, как в период мирной экономики, так и в период военной экономики? Безусловно, такие законы существуют, с ними

нельзя не считаться; только знание экономических законов делает возможным использование их в интересах социализма. Наиболее элементарным законом издержек производства и распределения продуктов является преобразованный в советской экономике закон стоимости»¹. Несмотря на путаницу с понятием «закон», у Вознесенского просматривается тенденция отхода от волюнтаризма в планировании.

Под давлением реальности научное сообщество и практики, отвергая идею радикального усиления роли стоимостных рычагов и товарно-денежных отношений, были вынуждены менять подходы к стимулированию общественного труда². Укрепление хозяйственного расчета, несмотря на рост централизации народного хозяйства в годы войны и восстановления, вызывало споры о его сущности в социалистической экономике³. Поиск ответа требовал прояснить роль предприятия в хозяйственном механизме: «административно обособленная хозяйственная единица, все составляющие части которой технологически связаны в процессе выполнения производственного задания»⁴ или «живая клетка живого организма... целый мир со своими особенностями, интересами, законами»⁵.

В 1951 году ЦК ВКП(б) организовал обсуждение макета учебника политической экономии⁶, в котором приняли участие 263 человека. В результате развернувшейся теоретической дискуссии спустя 20 лет свет советской науки — ведущие специалисты плановых органов и экономических министерств вернулись к поиску ответа, не найденного в 1920-е гг.: возможно ли сочетание плана и рынка? Какова роль закона стоимости? Какова сущность категорий «товар», «цена», «прибыль», «деньги»?

¹ Вознесенский Н.А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV ; под ред. Ю.Я. Ольсевича. М., 2004. С. 771, 772.

² Например, в письме экономиста С.И. Мерзенева Г.М. Маленкову речь шла о необходимости отказать от догматизма марксизма и о разработке нового учения о социализме как товарном хозяйстве особого рода. Свои предложения о дальнейших путях экономического развития высказывали С.Д. Александер, Э.Г. Рид, С.Г. Струмилин и другие (Опеннин Л.А. Экономическая «мысль» страны в послевоенный период // Россия в XX веке: реформы и революции. В 2 т. Т. 2 / под общ. ред. Г.Н. Севостьянова. М., 2002. С. 230).

³ Г.А. Козлов, Г. Гурари, Е.Г. Либерман, Я.А. Кронрод, А.М. Бирман и другие.

⁴ Гурари Г. Вопросы экономики промышленного предприятия. Л., 1948. С. 13.

⁵ Бирман А.М. Опережая время. М., 1990. С. 17.

⁶ Подробно о ноябрьской дискуссии 1951 г.: Журавлев В.В. Лазарева Л.Н. «Нельзя «преобразовывать законы». Экономическая дискуссия 1951 г. в оценке И.В. Сталина // Исторический архив. 2013. № 2. С. 45—77; № 3. С. 3—20; Журавлев В.В. Лазарева Л.Н. «...Нужно поднять уровень экономических знаний». Сталинская метода создания учебника политической экономии // Родина. 2014. № 3. С. 54—61. В настоящее время под руководством доктора исторических наук, профессора В.В. Журавлева готовится к изданию сборник документов «Сталинское экономическое наследство: планы и дискуссии. 1947—1953», куда вошли и материалы дискуссии 1951 г.

¹ «Учебник должен пользоваться непререкаемым авторитетом». Беседы И.В. Сталина с учеными-экономистами. 1941, 1950, 1952 гг. // Исторический архив. 2012. № 5. С. 10.

² Вознесенский Николай Алексеевич (1903—1950) — советский государственный и политический деятель, экономист, член ЦК ВКП(б) (с 1941 г. Политбюро), в 1942—1945 гг. член ГКО. В 1947 году опубликовал книгу «Военная экономика СССР в период Отечественной войны», отмеченную в 1948 г. Сталинской премией. В 1949 году исключен из членов Политбюро и арестован по «ленинградскому делу». В 1950 году осужден и расстрелян, в 1954 г. реабилитирован.

Непосредственно в обсуждении Сталин участия не принимал, но пристально следил за его ходом. Семь дел, хранящихся в РГАСПИ, составляют сокращенные записи выступлений участников дискуссии, которые тщательно, с карандашом в руках, им были проанализированы. Итогом сталинского анализа стали «Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года»¹, вышедшие 1 февраля 1952 г. В этой работе Сталин сформулировал свое видение основных экономических законов капитализма и социализма, выделил условия, необходимые для перехода к высшей фазе коммунизма. Фактически Сталин попытался сформулировать основные положения политической экономии социализма. Экономические законы социализма признавались объективными, существование товарных отношений объяснялась двумя формами собственности. Хотя государство должно «контролировать» сферу действия закона стоимости, его «прописка» была подтверждена на высочайшем уровне. «Рыночным» категориям — хозрасчет, рентабельность, себестоимость, цена — определялись функции механизма повышения эффективности народного хозяйства. Но в долгосрочной перспективе товарные отношения должны уступить место прямому продуктообмену между городом и деревней, так как они не совместимы с коммунизмом.

Несмотря на последовавшее вскоре осуждение культа личности, парадигма общественных наук оставалась в обозначенных рамках до конца советской эпохи. Запрос на «встраивание» сталинской экономической модели в реальность формирующегося постиндустриального общества научное сообщество «отрабатывало», опираясь на теоретический прорыв в понимании природы функционирования данной общественно-экономической системы и объективности ее законов.

Уже в 1957 г. дискуссия возобновилась. Сформировалось два основных подхода к проблеме товарно-денежных отношений при социализме и роли закона стоимости. «Антитоварники» или «планомерники» (В.А. Соболев, Н.Ф. Хессин, И.С. Малышев и другие) развивали посыл о том, что социалистическое производство — это непосредственно общественное производство, и приходили к выводу, что в СССР товарно-денежные отношения являются внешней формой, выражая бестоварное содержание. Социализм, по их мнению, — это планомерно организованное общество, а товарно-денежные отношения существуют ввиду противоречивости социализма как первого этапа перехода к коммунизму. Их противники — «товарники» (Я.А. Кронрод, В.Г. Венжер, Л.Н. Кас-

сиров, И.Н. Буздалов, А.М. Емельянов и другие) доказывали, что существование товарно-денежных отношений при социализме отрицать нельзя, так как это будет противоречить фактам хозяйственной практики. Поэтому необходимо признать значение закона стоимости как основного регулятора развития народного хозяйства и пользоваться им для улучшения эффективности работы предприятий. План же должен строиться как отражение рыночной конъюнктуры. Это, в свою очередь, формировало основные подходы к проблеме повышения эффективности хозяйствования: улучшение планирования — поиск «правильных» директивных показателей или усиление роли рыночных рычагов.

Прозрения советских экономистов 1950-х гг., однако, не избавили советскую экономику от хрущевского волюнтаризма. В то же время они подспудно подготовили почву для нового витка дискуссии 1962—1964 гг. и для косыгинской экономической реформы.

¹ Сталин И.В. Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года. М., 1952; Сталин И.В. Сочинения. Т. 16. М., 1997. С. 154—186.

4
глава

Хрущевская реформа как пролог косыгинской реформы

Для правильного понимания проблем и перспектив косыгинской реформы необходимо рассматривать ее в общем контексте развития советской экономики постсталинского периода. В таком контексте видно, что реформа 1965 г. довольно выигрышно смотрелась на фоне предшествующих «не очень» удачных экономических реформ Н.С. Хрущева, являясь в то же время их своеобразным продолжением.

Развертывание хрущевских экономических реформ. В экономической истории СССР по критерию доминирующих форм государственного управления экономикой можно выделить три основных периода:

- 1917—1957 гг. — централизованно-отраслевая система управления;
- 1957—1965 гг. — территориально-отраслевая система управления;
- 1965—1990 гг. — ведомственно-отраслевая система управления.

Именно со сменой этих периодов связаны наиболее важные экономические реформы советского периода: как косыгинская в 1965 г., так и хрущевская в 1957 г.

В 1950-х годах стали нарастать трудности централизованно-отраслевой системы управления, вызванные развивающейся структурой общественного производства. Стремительный рост числа предприятий (насчитывалось более 200 тыс. промышленных предприятий и свыше 100 тыс. строек) и расширение круга хозяйственных отраслей затрудняло согласование их деятельности и порождало многочисленные диспропорции. Ведомственные барьеры мешали специализации и кооперированию произ-

водства, развитию горизонтальных связей, рациональному использованию ресурсов. Число ведомственных снабженческих организаций в СССР превысило 5700, что вело к распылению ресурсов, ухудшало снабжение производства, вызывало обременительные непроизводительные расходы¹. Оперативно управлять производством из нескольких общесоюзных отраслевых министерств и ведомств оказалось чрезвычайно сложно. «Ведомственный подход, — говорил Хрущев, — приводит к ослаблению, а зачастую и к нарушению нормальных производственных связей между предприятиями различных министерств, расположенных в одном и том же городе или экономическом районе. При нынешней структуре, когда управление осуществляется из центра по вертикали, на длительное время задерживается решение ряда важных вопросов»².

Уже в те годы тяжелым бременем на жизнь общества ложилась ресурсоемкая экономика, экстенсивное ее развитие. Процесс усугублялся послевоенной демографической тенденцией к резкому снижению прироста рабочей силы («эхо войны»), утяжелением территориальной структуры размещения топливно-энергетических и ряда других сырьевых ресурсов. При этом нарастающая централизация, отраслевая замкнутость в развитии производительных сил, ведомственность, бюрократизация аппарата управления все более вступали в противоречие с объективной потребностью расширения межотраслевых связей хозяйствующих субъектов, привели к ликвидации даже формальных признаков демократизации управления, потере эффекта от межотраслевого и территориального разделения труда и развития кооперации.

Февральский 1957 г. Пленум ЦК КПСС постановил, что «...центр тяжести оперативного управления промышленностью и строительством должен быть перенесен на места». А уже в мае 1957 г. Верховный Совет СССР принял закон «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством»³, в соответствии с которым произошел переход к территориально-отраслевой системе управления народным хозяйством. Основной организационной формой управления были признаны советы народного хозяйства (совнархозы), непосредственно подчинявшиеся совету министров союзной республики. Совет Министров СССР осуществлял руководство совнархозами через советы министров союзных республик. Было упразднено

¹ Рубин А.М. Организация управления промышленностью в СССР 1917-1967 гг. М. : Экономика, 1969. С. 173.

² Хрущев Н.С. О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством. М. : Госполитиздат, 1957. С. 74.

³ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК. Т. 9. М. : Политиздат, 1986. С. 113.

свыше 140 общесоюзных, союзно-республиканских и республиканских министерств, а находившиеся в их ведении предприятия были переданы в подчинение совнархозов, созданных, как правило, в пределах области, края, республики. На начало 1958 г. функционировало семь общесоюзных, 12 союзно-республиканских министерств и девять государственных комитетов.

В соответствии с переходом на новую структуру управления территорию страны поделили на 105 экономических административных районов, в каждом из которых создали советы народного хозяйства из направленных опытных специалистов и инженерно-технических работников. В РСФСР, где имелось 15 автономных республик и 59 краев и областей, насчитывалось 70 совнархозов.

Совнархозы должны были разрабатывать перспективные и текущие планы развития подведомственной им промышленности экономического района. Они наделялись необходимыми для осуществления хозяйственной и финансовой деятельности правами, несли полную ответственность за выполнение заданий народно-хозяйственного плана и за экономические результаты деятельности подчиненных им предприятий и строек. Это значительно расширяло возможности рационального использования экономического потенциала регионов, учета различий в их социально-экономических, демографических, природных и других условиях хозяйствования.

Хрущевский период — «золотой век»?¹ Проведенная реформа позитивно повлияла на численность аппарата органов государственного и хозяйственного управления. По сравнению с 1950 г. она сократилась почти на 1/3, а в 1960 г. составила 1,2 млн человек, т.е. была самой низкой за послевоенные годы².

Время правления Хрущева (вторая половина 1950-х — первая половина 1960-х гг.) оказалось своеобразным «золотым веком» советской экономики. В хрущевский и раннебрежневский периоды экономика СССР демонстрировала очень бурный (в том числе и по международным стандартам для относительно развитых стран) экономический рост: 6—8% ежегодного прироста, который повторить впоследствии не удалось. По оценкам Г.И. Ханина, считающего успехи косыгинской реформы «статистической иллюзией», именно при Хрущеве наблюдались настоящие, неиллюзорные успехи.

На пике советского экономического роста Хрущев уверенно заявлял, что СССР перегонит США гораздо раньше конца века и даже что «ны-

нешнее поколение советских людей будет жить при коммунизме» (на XXII съезде КПСС). Сейчас эти претензии на мировое социально-экономическое первенство кажутся, мягко говоря, сомнительными, поскольку сами россияне привыкли воспринимать свою страну сначала как «Верхнюю Вольту с атомными ракетами», а потом как «сырьевой придаток Европы». Но в те годы, когда отставание СССР в освоении НТР (которая только начинала развертываться) и в потребительском благосостоянии еще не слишком бросалось в глаза, советские социально-экономические достижения, очищенные от «архипелага ГУЛАГ», воспринимались гораздо внушительнее.

Первенство СССР в освоении космоса служило в период от полета Ю. Гагарина (1961) до прилунения Н. Армстронга (1969) очень весомым доказательством преимуществ советской экономики. Во время Карибского кризиса 1962 г. СССР в очередной раз показал, что советская армия оснащена по современным стандартам, поэтому последующее снижение накала «холодной войны» воспринималось не как поражение, а как разумный и самостоятельный выбор советского руководства.

Временное первенство СССР в «космической гонке» являлось верхушкой айсберга, под которой скрывались крупные достижения в развитии наукоемких технологий, правда, связанных гораздо сильнее не с гражданскими отраслями экономики, а с созданием новейших систем вооружений. Именно при Хрущеве были созданы стратегически важные и самые передовые отрасли оборонной промышленности, в том числе по направлениям радиоэлектроники, ракетной техники, автоматизированных систем управления, средств связи и передачи данных. Возникли сотни конструкторских бюро, сформированы тысячи исследовательских лабораторий. В частности, для военно-морского флота создавались атомные подводные лодки, внедрялось ракетное вооружение на кораблях и в морской авиации. Был создан целый спектр ракетных комплексов наземного базирования, начиная от тактических и оперативно-тактических и заканчивая комплексами средней дальности и стратегическими (межконтинентальными) комплексами, ставшими основой формирования в 1959 г. нового вида вооруженных сил — ракетных войск стратегического назначения (РВСН).

Проведенная при Хрущеве военная реформа базировалась на создании и использовании в оборонной промышленности высоких технологий при одновременном резком сокращении численности армии. Эта реформа привела к широкому внедрению в войска ЭВМ, автоматизированных систем управления, радиотехнической аппаратуры, новых средств связи и высокотехнологичных образцов вооружения и военной техники. Именно отечественная оборонка, достигшая на пике экономической актив-

¹ В данном разделе использованы материалы Ю.В. Латова.

² Народное хозяйство СССР в 1963 г. М.: Статистика, 1965. С. 476—477.

ности колоссальных успехов, явилась той потенциальной базой, которая вполне могла лечь в основу несостоявшейся реформы путем тотальной информатизации экономических процессов, предлагаемой В.М. Глушковым.

Военно-технологические успехи СССР связаны с развитием серии так называемых наукоградов/наукополисов, созданных в СССР 1950—1960-х гг., которые можно рассматривать как своего рода «архипелаг» инновационных кластеров. Их ядро образовывали десять «атомных» городов, имевших в СССР статус ЗАТО (закрытых автономных территориальных образований) и до сих пор играющих существенную роль в российской экономике: Арзамас-16 (современный Саров), Красноярск-26 (Железногорск), Челябинск-70 (Снежинск) и т.д. Советские наукополисы соединяли новаторское производство с прикладной наукой. В частности, градообразующим предприятием знаменитого Арзамаса-16 являлся Российский федеральный ядерный центр (Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики), а у Челябинска-70 — Всероссийский научно-исследовательский институт технической физики. В результате продукция советской ядерной отрасли, насколько известно, вполне соответствовала мировым стандартам не только в хрущевские 1950-е гг., но и в последующие десятилетия.

Проблема заключалась в том, что советские наукограды оказались относительно слабо встроены в национальную экономику. Отчасти это связано с режимом секретности ЗАТО, которые по соображениям безопасности сознательно были максимально изолированы от обычных советских городов. Режим строгого контроля исключал и какие-либо «подозрительные» социальные инновации. Однако на анклавность «атомных» наукополисов работали и более объективные факторы, в частности, ограниченное до наших дней экономическое значение ядерных технологий.

В принципе, конечно, в СССР были наукограды не только «атомные», но и связанные с другими наукоемкими отраслями. Например, подмосковный Зеленоград, советский центр микроэлектроники, не случайно нередко называли «советской Силиконовой долиной». Но в «неатомных» наукоградах успехи оказались существенно менее выдающимися.

Спрос на производственные инновации в СССР существовал в отраслях, связанных с ВПК, где сохранялась заочная конкуренция с зарубежными производителями (именно так было и в «атомных» наукополисах). Однако в чисто гражданских отраслях конкуренция отсутствовала, поэтому в них не было и особого спроса на инновации. В результате советские наукополисы оказывались передовыми анклавами в море советских предприятий, где инновационная активность развивалась гораздо хуже.

Социальная изнанка хрущевского «золотого века». Хотя при Хрущеве была проделана большая позитивная работа по приданию советскому строю облика «социализма с человеческим лицом», в народной памяти об этом руководителе остались весьма негативные впечатления, во многих аспектах сопоставимые с памятью о правлении М.С. Горбачева. Это связано в первую очередь с тем, что в хрущевский период правящая элита вполне сохранила сталинский взгляд на советских людей как на ресурс для социальных экспериментов, как на массу, которую надо «гнать по дороге к счастью», не принимая во внимание ее мелкие интересы.

Уже в 1957 г. советское правительство изрядно навредило своей репутации тем, что с подачи Хрущева было принято решение о прекращении выплат по всем выпускам облигаций внутреннего займа (ОВЗ) до 1977 г. Отмена выплат по ОВЗ не только привела к значительным потерям в сбережениях для большинства жителей СССР, но и к потере доверия населения власти. Выражаясь языком социологии, существенно и на длительный период (на поколения) выросло отчуждение народа от власти. Дело в том, что сами же власти до этого десятилетиями заставляли покупать ОВЗ, на которые у каждого гражданина Советского Союза уходило 6,5—7,5% от месячной суммы оплаты труда.

В 1958 году Хрущев начал проводить политику «реформ», направленную на фактическое уничтожение личных подсобных хозяйств. С 1959 года жителям городов было запрещено держать скот, а у колхозников личный скот принудительно выкупался государством. В результате начался, почти как во время коллективизации конца 1920-х гг., массовый забой скота колхозниками. Фактически эта «реформа» существенно ухудшила положение крестьянства в связи с сокращением поголовья скота и птицы. Снабжение продуктами горожан тоже не улучшилось.

Вслед за лозунгами «Догнать и перегнать Америку!», «Построить коммунизм к 1980 году!», озвученными в 1957 г., Хрущев предложил за три года утроить производство мяса в стране. Это заявление было сделано без каких-либо технологических предпосылок. Результат в итоге оказался плачевный.

Ярким примером негативных последствий авантюристических призывов Хрущева стало так называемое «рязанское чудо». В 1959 году первый секретарь Рязанского обкома А.Н. Ларионов выступил с амбициозным заявлением, пообещав за один год утроить государственные заготовки мяса в области. Чтобы выполнить обещание, Рязанский обком партии распорядился забить весь приплод скота за 1959 г., а также большую часть молочного стада и производителей, «присовокупив» под расписку весь скот, выращенный колхозниками в своих хозяйствах. Однако даже этих мер оказалось недостаточно, в связи с чем были организованы закупки скота в со-

седних областях за счет средств из общественных фондов, предназначенных для приобретения машин, строительства школ и т.д. «Мясной налог» ударил не только по всем колхозам и совхозам области, но и по всем городским учреждениям; сдаваемое государству (по чисто символическим ценам) мясо исчезло из продажи. А 16 декабря 1959 г. рязанские власти торжественно рапортовали о стопроцентном выполнении плана: область «продала» государству 150 тыс. т мяса, в три раза превысив поставку предыдущего года; обязательства же на 1960 г. брались еще более высокие — 180 тыс. т. Однако в 1960 г. заготовки не превысили 30 тыс. т: после массового забоя предыдущего года поголовье уменьшилось по сравнению с 1958 г. на 65%. Колхозники, у которых под расписку «временно» изъяли скот, отказывались обрабатывать колхозные земли, что привело к падению производства зерна на 50%. К концу 1960 г. скрывать катастрофу стало невозможно. В результате первый секретарь Рязанского обкома Ларионов, который в декабре 1959 г. стал Героем Социалистического Труда, в сентябре 1960 г. (после разоблачения обмана) застрелился.

Хрущев особенно запомнился «кукурузной» кампанией, пик которой пришелся на 1962 г. По настоянию Первого секретаря ЦК КПСС кукурузой было засеяно 37 млн га, в то время как созрела она, в силу географических и естественных климатических условий, только на площади в 7 млн га. В результате к имени Хрущева прилипла презрительная кличка «кукурузник».

Реформирование армии также не обошлось без «перегибов». Главная особенность оборонной реформы Хрущева состоит в ее масштабности и скорости. Первая волна сокращения, инициированная Хрущевым и проводимая в 1955—1958 гг., затронула 2140 тыс., что составляло треть Вооруженных Сил СССР того времени. А в январе 1960 г. Верховный Совет СССР без обсуждения утвердил закон «О новом значительном сокращении Вооруженных сил СССР», согласно которому с армейской службы было уволено еще 1300 тыс. солдат и офицеров, что также составляло треть общей численности военнослужащих в СССР на тот момент. Таким образом, в общей сложности за пять лет оказалось сокращено более 55% личного состава армии. Масштабные сокращения проводились без программы обеспечивающих мероприятий: личный состав армии и флота буквально «резали по живому». В итоге миллионы увольняемых военнослужащих оказались без пенсии, жилья и работы (т.е. люди с семьями практически оказались на улице).

Таким образом, расстрел 1962 г. в Новочеркасске, когда заводские рабочие стихийно вышли на демонстрацию против снижения зарплат, оказался далеко не первым поводом для «разногласий» между гражданами СССР и ее вождями.

Свертывание хрущевских реформ. Переход к совнархозам повлек за собой разрыв многих хозяйственных связей, размельчение производственных комплексов. Усилились местнические тенденции, нарушилась отлаженная система создания и внедрения технических новшеств, ограничились возможности для проведения единой технической политики в той или иной отрасли. Место ведомственных барьеров заняли границы административных экономических районов.

В результате уже в 1958 г. резко ухудшились показатели национального дохода, фондоотдачи и темпов научно-технического прогресса¹. В частности, рост произведенного национального дохода (в сопоставимых ценах) составлял за 1946—1950 гг. 210%, 1951—1955 гг. 171%, 1956—1960 гг. 154% и за 1961—1965 гг. 138%².

Не изменилась существенно и доля отраслей народного хозяйства в произведенном национальном доходе. По сравнению с 1958 г. удельный вес промышленности повысился всего на два-три процентных пункта, сельского хозяйства и строительства понизился, несколько выросла доля транспорта и осталась прежней для торговли, заготовок, материально-технического снабжения и других отраслей группы. Продукция промышленности увеличилась в 1955 г. на 12,5%, в 1965 г. — на 8,7%, сельского хозяйства соответственно на 11,0 и 1,9%.

Самый большой провал при Хрущеве произошел в сельском хозяйстве. По плану валовая продукция сельского хозяйства должна была возрасти на 70%, фактически же ее прирост составил 14%³. Прекратился рост урожайности, освоение целинных и залежных земель так и не решило задачи устойчивого зернового самообеспечения страны. С 1960 года зерно стали закупать за границей.

В структуре экспорта почти не изменилась доля машин и оборудования, химических продуктов, по-прежнему оставался высоким удельный вес вывоза топлива и первичных ресурсов недр. В структуре же импорта резко повышалась доля ввозимых машин и оборудования, продовольственных товаров и сырья для их производства⁴.

Переход на территориальный принцип управления не обеспечил решение одной из центральных проблем реформы — сокращение бюрократического аппарата. После 1960 г., когда среднегодовая численность

¹ Трапезников В. Управление и научно-технический прогресс // Правда. 1982. 7 мая. С. 6.

² Орусова О.В. Социальный компонент экономического развития автономных республик Северного Кавказа и Калмыкии в 1970—1985 гг. : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2004. С. 112.

³ Чунтулов В.Т., Кривцова Н.С., Чунтулов А.В., Тюшев В.А. Экономическая история СССР : учебник для экономических вузов. М. : Высшая школа, 1987. С. 289.

⁴ Материалы внеочередного XXI съезда КПСС. М. : Политиздат, 1961. С. 188—190, 193—194.

занятых в органах государственного и хозяйственного управления была наименьшей за все послевоенные годы, она снова увеличивалась из года в год.

Низкую результативность экономической политики того времени можно объяснить тем, что, во-первых, реформа была проведена «сверху» директивным путем, не затрагивала систему интересов, стимулов и, следовательно, трудовую активность трудящихся. Все изменения имели в основном характер аппаратных процессов.

Во-вторых, в самой концепции было допущено противопоставление территориального планирования и управления отраслевому вместо поиска путей их интеграции, взаимодействия. Концентрация управленческих усилий на обеспечение эффективных взаимодействий между предприятиями на региональном уровне не обошлась без серьезного ущерба для действенности сложившейся системы управления в отраслях народного хозяйства «по вертикали».

В-третьих, территориальная структура управления создавалась обособленно от местных Советов депутатов трудящихся как надстройка над ними. В регионах сложилось своеобразное неравнозначное двоевластие, представленное, с одной стороны, насажденным «сверху» командно-административным аппаратом совнархоза, осуществлявшим основную хозяйственную деятельность на вверенной ему территории, а с другой — местными советами, выборными органами государственной власти, которые не располагали ни правами, ни возможностями контролировать развитие народного хозяйства на этой территории и, естественно, за него не отвечали.

В-четвертых, несмотря на объявленный примат территориального управления, организационная структура совнархозов полностью повторяла, копировала отраслевую структуру, отраслевые функции центральных плановых органов, каждое же отраслевое управление совнархоза, а в них они преобладали, — это маленькие отраслевые министерства в регионах. Такое построение сохраняло возможность безболезненного и быстрого возвращения к старому отраслевому управлению.

Таким образом, переход к территориально-отраслевой системе управления через совнархозы ослабил централизм в управлении народным хозяйством, понизил качество планового руководства и затормозил объективный процесс обобществления производства в стране. К середине 1960-х гг. динамизм в развитии советского общества оказался утрачен, и встал вопрос о новом изменении системы управления экономикой.

Демонтаж хрущевских реформ начался уже при самом Хрущеве. В частности, ноябрьский Пленум ЦК КПСС (1962) признал необходимым

осуществить централизацию руководства технической политикой и укрупнить экономические административные районы. Во всех основных отраслях промышленности были созданы государственные отраслевые комитеты, которым передавались научно-исследовательские, проектные и конструкторские организации. Новое административно-экономическое районирование пошло по пути объединения ряда смежных областей, краев и республик в более крупные территориально-производственные группы. В результате проведенного укрупнения было образовано 47 экономических районов, из них в 24 в РСФСР.

Проект директив по восьмому пятилетнему плану развития народного хозяйства разрабатывался с большим трудом, поскольку в 1963—1964 гг. стало ясно, что цифры, заложенные в программе партии (в том числе и на 1970 г.), едва ли выполнимы. Экономисты — ученые и практики — бились над тем, как рассчитать новую пятилетку в соответствии с провозглашенными заданиями.

В конце концов на октябрьском Пленуме ЦК КПСС 1964 г. хрущевские цифры справедливо назвали волюнтаристскими. Приход к власти нового политического руководства во главе с Л.И. Брежневым создал иллюзию, что причина прежних провалов только в плохом высшем руководстве и что можно без серьезной «работы над ошибками» начинать новый тур реформ с надеждой на их триумф. Будущее показало, что у косыгинских реформ срок жизни оказался таким же, как и у хрущевских реформ, немногим более пяти лет.

5
глава

События и тенденции косыгинской реформы¹

История экономики знает многочисленные попытки хозяйственных реформ, которые становятся одним из способов поддержания функциональности экономических систем.

Функционирование экономической системы предполагает поддержание определенной сбалансированности между составляющими ее элементами и обеспечение состояния динамического равновесия, дающего возможность системе выполнять ее назначение. Такое состояние, будучи достигнутым, не остается неизменным, поскольку экономика как система открытая и органическая способна развиваться, т.е. преобразовывать свою структуру и функции под влиянием возбуждающих воздействий эндогенных и экзогенных факторов. Про необходимость таких преобразований сигнализируют кризисные явления, в которые периодически попадает любая экономическая система. Кризисы означают отклонение от траектории равновесия, и возвращение к ней вызывает необходимость проведения комплекса мер, представляющих собой экономическую реформу. Если отклонения не очень значительны, то глубина и характер преобразований имеют целью скорректировать механизм функционирования системы в рамках ее традиционных характеристик. Если же кризисные явления касаются важнейших жизненных центров экономического организма, реформы призваны осуществить более радикальные преобразования вплоть до смены типа экономической системы. Таким образом, необходимость и глубина реформ определяются прежде всего объективными обстоятельствами — остротой и зрелостью противоречий, присущих функционированию и развитию экономической системы.

¹ Введение к главе написано В.Н. Лисовицким.

Весьма показательным и поучительным в этом плане является опыт попыток реформирования советской хозяйственной системы в середине 1960-х гг., ставшей второй после НЭПа серьезной попыткой оптимизации механизма ее функционирования путем включения в него элементов рыночного регулирования.

Как известно, в 1920-х гг. только обращение к рыночным формам экономической связи позволило системе выйти из кризисного состояния, в которое ее завела модель «военного коммунизма». И хотя широкое развитие рыночных отношений неминуемо вступало в противоречие с сущностью и механизмом функционирования командно-управляемой системы (что и привело к сворачиванию НЭПа), стало очевидным, что она не может существовать, не используя элементы рынка. Такие элементы были вмонтированы в хозяйственный механизм, сформированный в СССР в общих чертах в 1930-е гг.

Пересаженные на чужую почву, элементы рынка породили своеобразных монстров, таких как плановая цена, социалистическая прибыль, социалистический кредит и т.п., которые внешне напоминали рыночные формы, но по сути были чем-то иным, несущим в себе гены командной системы. Однако эти странные гибриды оказались жизнеспособными, они выполняли определенные функции, обеспечивая системе возможность работать и выполнять свое назначение. Но их жизненный цикл и функциональные возможности были ограничены, и они вместе со всей системой быстро достигли границ своих возможностей и оказались в кризисном состоянии.

Будучи ресурсоограниченной, такая система могла сравнительно безболезненно функционировать только при наличии свободных ресурсных запасов. Возникающие экономические проблемы решались главным образом путем экстенсивного роста за счет привлечения дополнительных ресурсов, природных и трудовых. Задачи первичной индустриализации и послевоенного восстановления хозяйства были решены в 1930-х — 1950-х гг. путем прежде всего массового перемещения трудовых ресурсов из деревни в город. В послевоенные годы решению ряда крупных проблем способствовало также освоение целинных и залежных земель, вовлечение в хозяйственный оборот новых богатых месторождений нефти и газа (освоение «второго Баку» в Поволжье). Но по мере того, как эти резервы исчерпывались, возможности решения очередных хозяйственных задач все более сокращались, вследствие чего снижались темпы экономического роста, углублялись структурные диспропорции. Система оказалась неспособной обеспечить действенные стимулы к труду, эффективное использование достижений НТП. В результате в 1950-е гг. даже по данным официальной статистики уровень производительности труда в промышленности СССР был вдвое ниже, чем в развитых странах, а в сельском хозяйстве — даже в четыре раза.

Кризисные явления проявились и в сердцевине административной системы — в организационной структуре. Жесткая многоступенчатая вертикальная иерархия, обеспечивавшая управление всей системой, начала ослабевать и давать сбой. Все более обострялась проблема «искажения информации», причинами которой были как техническая невозможность освоить и оперативно обработать в едином управляющем центре огромные массивы данных обо всех хозяйственных процессах, так и сознательное занижение или завышение плановых показателей ради «благополучной» отчетности. Приписки стали таким массовым явлением, что вызвали ряд суровых постановлений партийных органов, осуждавших это явление. Правда, толку от этих постановлений было не много. Дело в том, что причина зла коренилась в особенностях самого механизма управления административной системой. Такой механизм неизбежно порождает рост промежуточных управленческих звеньев, бюрократизацию, что в конечном счете ослабляет роль центра в управлении хозяйством, усиливает ведомственные тенденции. Потеря управляемости обостряла диспропорции, усиливала кризисные явления.

Таким образом, косыгинские реформы являлись «ответом» советского политического руководства и советских экономистов на «вызов» неблагоприятных тенденций национального хозяйственного развития.

5.1. Реформы в промышленности

5.1.1. Косыгинская реформа: ключевые вопросы и предложенные решения

На Пленуме ЦК КПСС 29 сентября 1965 г. было принято постановление «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства», где отмечалось, что «существующая организационная структура управления, методы планирования и экономического стимулирования не отвечают современным условиям и уровню развития производительных сил»¹. На Пленуме была признана необходимость восстановить отраслевую систему управления и провести более глубокую реформу, затрагивающую методы ведения хозяйственной деятельности. Уже тогда была выдвинута задача существенно изменить соотношение между административными и экономическими методами управления в пользу последних.

¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М.: Политиздат, 1968. С. 161.

Комплекс принимаемых мер новой экономической реформы 1965 г., известной как косыгинская реформа (в честь А.Н. Косыгина, председателя Совета Министров СССР), был направлен на решение трех ключевых вопросов:

- 1) принципиальное изменение организационной структуры управления народным хозяйством;
- 2) совершенствование системы планирования;
- 3) усиление экономического стимулирования.

В области организационной структуры управления реформа предусматривала упразднение совнархозов и организацию на базе государственных комитетов по отраслям промышленности и соответствующих управлений Совета народного хозяйства общесоюзных и союзно-республиканских министерств, а также преобразование Госплана СССР со значительным расширением его прав и полномочий.

Что касается изменения методов планирования, то они предусматривали прежде всего сокращение круга директивно утверждаемых предприятию показателей. Перечислим оставшиеся показатели:

- по производству утверждался объем реализованной продукции в оптовых ценах и выпуск важнейших видов продукции;
- финансам — общая сумма прибыли, платежи в бюджет и ассигнования из бюджета, уровень рентабельности;
- капитальному строительству — объем централизованных капиталовложений и ввод в действие производственных мощностей и основных фондов;
- снабжению — объем поставок предприятию ресурсов, распределяемых вышестоящей организацией;
- труду — общий фонд заработной платы.

Все остальные показатели хозяйственной деятельности предстояло устанавливать предприятиям и организациям самостоятельно, без утверждения в министерствах и ведомствах. Таким образом, число плановых показателей, устанавливаемых «сверху», значительно сократилось. В отличие от прежней системы, сориентированной на рост производства валовой продукции, теперь главным показателем становился рост объемов реализованной продукции предприятия. Это заставляло уделять больше внимания улучшению ассортимента и качества продукции, так как если она не находит сбыта или уценивается, то предприятие не может выполнить план.

В октябре 1966 г. было утверждено Положение о социалистическом государственном предприятии¹, согласно которому намечалось расши-

¹ Там же. С. 691—716.

рение прав и самостоятельности предприятий, сокращение числа утверждаемых им показателей. Так и было в начале реформы.

Средством усиления материальной заинтересованности работников предприятий в выполнении плановых заданий становилось создание трех фондов экономического стимулирования — фонда материального поощрения, фонда развития производства и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, образующихся в процентах от фонда заработной платы за счет увеличения реализованной продукции и превышения уровня рентабельности по сравнению с планом. Тем самым роль прибыли, которая ранее имела лишь учетную функцию, резко возросла.

Предприятиям предоставлялась оперативно-хозяйственная самостоятельность (в установленных пределах): они должны были работать на принципах окупаемости, рентабельности, материальной заинтересованности и материальной ответственности за достигнутые результаты, в условиях денежного контроля со стороны государства за использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Все это называлось *хозяйственным расчетом*.

5.1.2. Временные успехи реформы

К концу 1970 г. на новую систему хозяйствования из 49 тыс. промышленных предприятий было переведено более 41 тыс., на долю которых приходилось 95% прибыли и 93% общего выпуска промышленной продукции.

Осуществление реформы явно улучшило положение в экономике. В послевоенные годы наиболее результативной оказалась, согласно официальной статистике, именно восьмая пятилетка (1965—1970), совпавшая с проведением хозяйственной реформы: валовой общественный продукт увеличился на 43%, произведенный национальный доход — на 45%, продукция промышленности — на 50%, сельского хозяйства — на 23%, производительность общественного труда — на 39%, реальные доходы на душу населения — на 33%¹. Происходившее три предыдущих пятилетки снижение темпов роста общественного производства было приостановлено, темпы даже возросли, хотя и ненадолго.

Интенсивные ассортиментные сдвиги, связанные с укреплением в ходе хозяйственной реформы элементов самостоятельности предприятий и установлением зависимости материального стимулирования от объема полученной прибыли и уровня рентабельности, привели к очень высоким (можно даже сказать, непомерно высоким) темпам роста прибыли по народному

¹ Медведев В.А. Управление социалистическим производством: Проблемы теории и практики. М.: Госполитиздат, 1983. С. 58.

хозяйству. Они составляли в среднем по переведенным на хозрасчет предприятиям в 1966—1967 гг. 122—124%. В целом же по народному хозяйству масса прибыли увеличилась за 1966—1970 гг. в 2,35 раза при росте валового общественного продукта только в 1,42 раза¹. Такой обгон связан во многом с тем, что для ликвидации малорентабельности «освободившиеся» предприятия активно применяли скрытый рост цен, заменяя старые товары новыми, чуть-чуть улучшенными, но заметно более дорогими.

Параллельно росту объемов полученной прибыли росли и номинальные доходы трудящихся. Средняя заработная плата рабочих и служащих увеличилась с 1965 по 1970 г. с 96,5 до 120,0 руб., оплата человека-дня в колхозах выросла на 46% — с 2,68 до 3,90 руб.² Одновременно увеличились выплаты пенсий. В 1968 году был законодательно увеличен в пять(!) раз минимум заработной платы [17, с. 264]³. Денежные доходы населения выросли в 1965—1970 гг. на 57%, а вклады населения в сберегательные кассы увеличились в три раза — с 19 720,6 до 56 599,9 млн руб.⁴. К сожалению, за этим трехкратным ростом вкладов скрывались не только рост благосостояния советских людей, но и развертывание инфляционных тенденций в скрытой форме — из-за потребительского дефицита людям не на что было тратить полученные деньги. Хотя до тотального дефицита 1980-х гг. было еще далеко.

Тем не менее нельзя отрицать позитивное значение косыгинских реформ для регулирования социальных отношений. Например, доля премий у рабочих стала составлять 3% от заработной платы, в то время как до реформы она составляла лишь 1%. В результате усиления материальной заинтересованности работников вырос темп прироста производительности труда: если в 1961—1965 гг. он равнялся в среднем 4,6% ежегодно, то в 1966—1970 гг. он увеличился до 5,7%. При этом темпы прироста заработной платы были соответственно 2,6 и 5,1%⁵.

5.1.3. Свертывание косыгинской реформы

В первоначальном виде мероприятия косыгинской реформы просуществовали очень недолго. Их коррекция началась «в рабочем порядке» почти сразу после их введения. В результате у косыгинской реформы оказалась более «спокойная» судьба, чем у совнархозной реформы Хру-

¹ Комплексная программа НТП СССР на 1991—2010 гг. М.: Политиздат, 1988. С. 26.

² Народное хозяйство СССР в 1970 г. М.: Статистика, 1971. С. 319.

³ Труд и заработная плата в СССР. М.: Экономика, 1974. С. 264.

⁴ Народное хозяйство СССР в 1970 г. С. 584.

⁵ Кунельский Л.Э. Социально-экономические проблемы заработной платы. М., 1972. С. 144.

щева: реформу Хрущева публично и явно отменили, в то время как реформу Косыгина явно никто не отменял, ее как бы разбирали по частям.

Демонтаж сокращения плановых показателей. Можно сказать, что в конечном итоге хозяйственная реформа 1965 г. свелась к формальному сокращению утверждаемых показателей и к фактическому их безудержному нарастанию.

Исключение «вала» из оценочных показателей оказалось формальным. Показатель реализованной продукции сохранил его основные пороки и добавил собственные. Ведь реализация — это та же валовая продукция, но проданная, обе они включают повторный счет прошлого труда. Погоня за объемом реализации неотделима от погони за «валом». К тому же фонд зарплаты, темпы роста объема производства и производительности труда по-прежнему определялись на базе валовой продукции.

Самое главное, вскоре число утверждаемых показателей снова возросло: в 1972 г. их стало на 13% больше по сравнению с 1965 г. до начала хозяйственной реформы. В результате самостоятельность предприятий ограничилась, регламентация и мелочная опека предприятий главками и министерствами усилились. Показатель снижения себестоимости вернулся в число утверждаемых в сопровождении заданий по снижению материальных затрат. К показателям валовой, товарной продукции прибавилась реализуемая с учетом выполнения поставок по договорам и нормативно чистая продукция.

Демонтаж хозрасчета. При подготовке косыгинской реформы, представляется, была переоценена роль прибыли как универсального показателя оценки работы предприятий. Реформа действительно частично восстановила роль прибыли, наделив ее оценочными и стимулирующими функциями, которых она ранее была лишена. Предполагалось, что если предприятия смогут переводить часть прибыли в свои фонды поощрения, то это решит проблему стимулирования труда, обеспечит снижение издержек производства и заинтересует коллективы в напряженных планах. Однако этого не случилось.

Вскоре после начала реформы стали появляться различные ограничения и регламентации, что подрывало саму идею хозрасчета. В частности, были введены лимиты на создание фондов экономического стимулирования, сверх которых даже самые высокорентабельные предприятия не могли увеличивать эти фонды. Всю дополнительную прибыль в виде «свободного остатка» приходилось перечислять в госбюджет. Таким образом, хорошо работающие предприятия не поощрялись, а фактически наказывались за высокие результаты.

Очень скоро под контроль вышестоящих организаций попал и фонд развития производства, который стал включаться в централизованный

план распределения капитальных вложений. Тем самым происходило жесткое ограничение полномочий предприятий самостоятельно распоряжаться собственными средствами.

5.1.4. Возобновление снижения темпов экономического роста

В результате демонтажа косыгинской реформы первоначальное улучшение количественных и качественных показателей оказалось поглощено новым спадом. Тенденция к снижению темпов роста не действовала только во время восьмой пятилетки, особенно в ее первые три года, годы освоения нового хозяйственного механизма (1966—1968 гг.), когда массовый переход на новую систему еще только разворачивался, отчего количественные и качественные показатели резко увеличились. Сработала, как показывает анализ, вера в перемены, возрождение реальных экономических отношений в народном хозяйстве. К сожалению, она вскоре угасла в силу сложившегося экономического мышления, господства административно-командного управления и фискальной политики финансовых органов. Кроме того, в период возврата от совнархозов к министерствам предприятия получили некоторую свободу маневра, какое-то время они не были скованы жесткой регламентацией, что и дало временный положительный результат.

Если в годы восьмого пятилетнего плана, согласно официальным данным, прирост объемов производства промышленности по сравнению с предыдущей пятилеткой составил примерно 50%, а в сельском хозяйстве — 21%, то в дальнейшем он стал вновь сокращаться: 43 и 13% соответственно в годы девятой пятилетки (1971—1975), 24 и 9% — в годы десятой пятилетки (1976—1980), 20 и 6% — в одиннадцатой пятилетке (1981—1985)¹.

Таблица 5.1

Индексы промышленного производства по автономным республикам РСФСР (в среднем за год, %)

Республика	1965—1970 гг.	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.	1986—1990 гг.
РСФСР	110	107	104	103	103
Башкирская АССР	113	109	106	103	102
Бурятская АССР	111	108	101	102	103

¹ Короткий В.В. Экономическая реформа 1965 г. и ее влияние на рост затратных тенденций в экономике // Вестник ЛГУ. 1994. № 3. С. 105.

Окончание

Республика	1965—1970 гг.	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.	1986—1990 гг.
Дагестанская АССР	110	107	105	104	103
Кабардино-Балкарская АССР	113	110	104	105	104
Калмыцкая АССР	111	108	105	108	105
Карельская АССР	108	105	102	106	104
Коми АССР	112	108	104	103	101
Марийская АССР	113	110	106	108	106
Мордовская АССР	113	110	105	106	105
Северо-Осетинская АССР	110	107	105	105	105
Татарская АССР	111	108	108	104	102
Тувинская АССР	111	108	103	103	104
Удмуртская АССР	113	111	107	105	103
Чечено-Ингушская АССР	105	101	102	99	101
Чувашская АССР	112	111	106	108	105
Якутская АССР	111	108	103	105	104

Источник: Российский статистический ежегодник. 2002 : статистический сборник. М. : Госкомстат России, 2002. С. 344—345.

Для иллюстрации затухания стимулирующего эффекта косыгинских реформ взглянем на динамику индексов промышленного производства в 1965—1990 гг. в РСФСР и в ряде ее автономных республик (табл. 5.1). Хорошо видна тенденция неуклонного затухания экономического роста для всех автономных республик и для РСФСР в целом. Интересно при этом отметить очень высокую синхронность изменений: хотя менее развитые республики, по идее, должны были развиваться быстрее, однако отличие их темпов от темпов РСФСР, как правило, было незначительным — один-два процентных пункта. Систематическое существенное превышение продемонстрировали лишь Марийская АССР и в меньшей степени Мордовская АССР, зато в Чечено-Ингушской АССР промышленное развитие происходило, наоборот, замедленными темпами. Последствия

промышленной «недоразвитости» республик достались «по наследству» Российской Федерации, где и сейчас национальные республики (за исключением Татарстана, Башкортостана и Якутии) остаются зонами более слабого социально-экономического развития.

В начале 1970-х гг. народное хозяйство СССР возвратилось к традиционным экстенсивным источникам экономического роста за счет топливно-энергетического и военно-промышленного комплексов (в рамках ВПК находилось до 80% машиностроительных заводов страны). Не принесли ожидаемых результатов попытки внедрить в массовое производство наукоемкие технологии (радиоэлектронику, информатику, биотехнологию и др.). Структура советской экономики приобретала все более нерациональный, однобокий характер с уклоном в тяжелую индустрию и с минимальным выходом на непосредственные потребности людей.

5.1.5. Иллюзорный успех «эпохи застоя»¹

В целом можно сказать, с высоты современных знаний, что социально-экономические перемены, начатые в 1965 г., хотя и породили большие надежды, но закончились разочарованием: реформа «ушла в песок», не достигнув поставленных целей. Во многом это связано с тем, что некоторые ключевые положения реформы выполнялись формально и неполностью, что реальное осуществление реформы по всем ее структурным элементам резко отличалось от объявленной концепции, конечных целей.

В то же время современникам событий свертывание косыгинских реформ отнюдь не представлялось чем-то провальным.

Надо учитывать, что успехи советской экономики оценивались тогда в первую очередь в контексте геополитического и геоэкономического соревнования СССР и США. Если обратиться к индексам промышленного выпуска СССР и США 1960—2010-х гг., рассчитанных С.В. Смирновым (рис. 5.1), то обнаружится, что в период косыгинских реформ советская и американская промышленность росли одинаковыми темпами, а в 1970-е гг., как раз после свертывания косыгинских реформ, СССР начал по этому индексу опережать конкурента. Из рисунка 5.1 следует, что реформа 1965 г. не изменила практически линейного характера роста индексов СССР с начала седьмой до окончания десятой пятилетки, когда рост индексов замедлился. После окончания «золотой» восьмой пятилетки индексы СССР оказались выше индексов

¹ В данном разделе использованы материалы О.М. Дюсуше.

США, где наблюдались существенные циклические спады. Только на рубеже 1980—1990-х гг., уже в период распада СССР и ликвидации советской модели экономики, Америка смогла «догнать и перегнать» своего геополитического соперника по индексам промышленного выпуска.

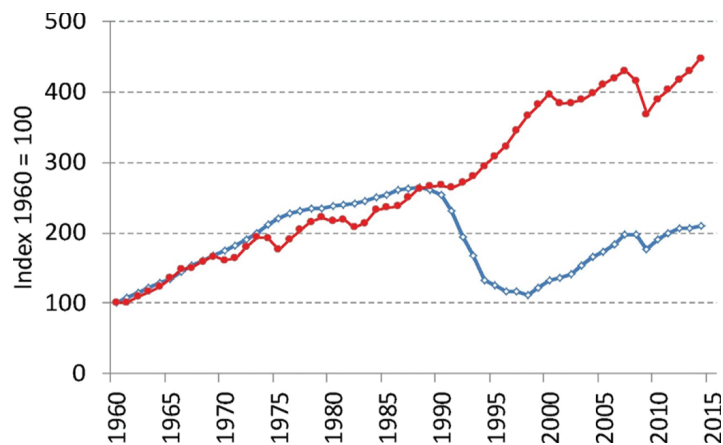


Рис. 5.1. Индексы промышленного выпуска СССР (ромбы) и США (кружки) 1960—2014 гг. (учитывается только продукция гражданского назначения)

Источник: Смирнов С.В. Экономический рост и экономические кризисы в России: конец 1920-х — 2014 г. М.: НИУ ВШЭ, 2015. Препринт WP2/2015/03.

Экономическая реформа 1965 г. ознаменовала собой наиболее масштабную попытку усовершенствовать советскую социалистическую систему хозяйствования, но эта попытка оказалась половинчатой и не дала заметных устойчивых результатов. Была проведена определенная работа по совершенствованию хозяйственного механизма, частному улучшению некоторых его звеньев, однако большинство мероприятий, ориентированных на достижение прогрессивных сдвигов, остались нереализованными, поскольку вступали в противоречие с бюрократически централизованной системой управления.

В итоге эта реформа, как и все предыдущие, фактически оказалась направленной на продление существования самой командно-административной системы, так как она не отвергала ее основные принципы, без чего попытки реформирования экономики не могли дать нужного эффекта. Партийное руководство страны, сделав несколько шагов к рынку, не решилось на дальнейшее развитие и стало «пятиться» назад.

5.2. Реформы в сельском хозяйстве

5.2.1. Мероприятия реформы

Сельское хозяйство с 1950-х гг. оставалось наиболее слабой отраслью в советской экономике. Поскольку индустриализация 1930-х гг. осуществлялась в значительной степени за счет целенаправленного и довольно безжалостного перекачивания ресурсов из сельской агроэкономики в городскую промышленность, подъем промышленности привел к упадку сельского хозяйства. В селе оставались не самые лучшие работники, чей труд был слабее механизирован и хуже оплачивался, условия жизни села значительно отставал от города. В результате происходил подрыв продовольственной безопасности: страна, которая до революции активно экспортировала продовольствие, начала его активно закупать.

Реформирование сельского хозяйства началось еще при Хрущеве: в частности, сентябрьский пленум 1953 г. обратил внимание на низкую эффективность сельскохозяйственного труда, которая связывалась с невысоким уровнем капиталовложений, огромными налогами на крестьянство и отсутствием материальной заинтересованности в результатах крестьянского труда. Хрущев добился для колхозов существенного повышения государственных закупочных цен (в 5,5 раза на мясо, в два раза на молоко и масло, на 50% на зерновые), необходимого для предотвращения полного краха сельского хозяйства¹. Однако последующие «кукурузные» реформы скорее навредили советской агроэкономике, чем помогли ей.

Банкротство сельскохозяйственной программы Хрущева поставило новое руководство страны с самого начала его правления перед необходимостью пересмотра аграрной политики. Не случайно косыгинские реформы в сельском хозяйстве начались на полгода раньше, чем в промышленности. Первые предпринятые в этой области шаги были многообещающими.

Мартовским Пленумом ЦК КПСС (1965) была поставлена задача — устранить негативные последствия хрущевских экспериментов на селе. Пленум в своем решении признал, что в последние годы «сельское хозяйство замедлило темпы своего развития. Планы его развития оказались невыполненными. Медленно повышались урожаи сельскохозяйственных культур. Производство мяса, молока и других продуктов за это время увеличилось также незначительно». В этой связи была предпринята попытка изменить механизм управления отраслью на основе сочетания общественных и личных интересов, усиления материальной заинтересованности колхозников и рабочих совхозов в росте производства.

¹ История экономического развития России; под ред. А.К. Шуркалина. М., 2000. С. 53.

Система органов управления сельским хозяйством была упрощена: министерства производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов союзных республик были преобразованы в министерства сельского хозяйства, территориальные производственные колхозно-совхозные управления были упразднены, восстановлены структурные подразделения исполкомов местных советов, ответственные за сельскохозяйственное производство. Колхозам и совхозам ненадолго была предоставлена большая самостоятельность, совхозы предполагалось перевести на полный и хозрасчет¹.

Хозяйствам утверждались экономически обоснованные стабильные планы до 1970 г., максимально учитывающие их конкретные условия. Имея твердый план закупок на длительный срок, хозяйство должно было самостоятельно составлять производственный план, предусматривающий максимальное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, определять наиболее рациональную специализацию, что способствовало бы росту сельскохозяйственного производства.

Чтобы гарантировать закупку необходимого стране продовольствия и сырья, заинтересовать колхозы и совхозы в развитии производства, вводились повышенные цены на сверхплановую продукцию. Так, к ценам на пшеницу и рожь была установлена надбавка в размере 50% — так называемая «полуторная цена». Предусматривалась дифференциация цен по различным зонам и районам страны. Октябрьский Пленум ЦК КПСС (1968) предложил распространить этот порядок и на некоторые другие сельскохозяйственные продукты. В результате на зерновые культуры, например, рост цены во многих районах составил от 50 до 100%.

Так, Л.И. Брежнев был активным сторонником повышения капиталовложений в аграрный сектор, которые превысили пятую часть всех инвестиций. В результате в этом отношении сельское хозяйство впервые заняло почетное место в ряду приоритетных отраслей народного хозяйства, обогнав даже легкую промышленность. В 1966—1980 годах, по официальным данным, туда было направлено 383 млрд руб., что составляло 78% всех капиталовложений в сельское хозяйство за все годы советской власти². За счет этих средств началось осуществление грандиозных программ по комплексной механизации, электрификации сельского хозяйства, мелиорации и химизации почв.

Брежневская стратегия, консервирующая прежние структуры путем значительных финансовых инъекций в сельское хозяйство, не смогла, однако, решить его глубинной проблемы — отчуждения крестьянина от земли. Новая аграрная политика способствовала скорее росту затрат

и расточительства, чем эффективности. Те институты, на которых держится реальный рынок (свобода перемещения рабочей силы и капитала, права человека и защита его от произвола предпринимателя, т.е. от администрации предприятия и государственного аппарата), в экономической реформе даже не упоминались.

5.2.2. Сомнительные результаты реформы

Поначалу принятые решения по осуществлению реформы в сельском хозяйстве дали заметный эффект: объем валовой продукции сельского хозяйства в 1965—1967 гг. в среднем за год на 15% превышал среднегодовой объем валовой продукции в предыдущем трехлетии. Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения за эти три года возросло на 11% (в 1962—1964 гг. — только на 3%). Стоимость сельскохозяйственной продукции за восьмью пятилетку (1966—1970) выросла на 1/5, совокупная рентабельность совхозного производства составила 22%, колхозного — 34%.

Однако эффект был непродолжительным. Несмотря на огромные инвестиции, колоссальные масштабы мелиорации и поставок техники и удобрений, в 1970-х и начале 1980-х гг. среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства быстро снижались. Если в 1966—1970 гг. они составляли 3,9%, то в 1971—1975 гг. — 2,5%, в 1976—1980 гг. — 1,7%, а в 1981—1985 гг. — 1%¹.

В основе нараставших трудностей сельского хозяйства лежали как отзвуки прежней политики (насаждение колхозов, беспощадное выкачивание ресурсов из деревни, попытки ликвидации личного подворья и т.д.) и просчеты в управлении, так и объективная нехватка инвестиций. Эта нехватка инвестиций была порождена нежеланием советского руководства повышать розничные цены на сельскохозяйственные продукты из-за опасения социальных протестов, несмотря на увеличение закупочных цен и стремительный рост себестоимости.

Дальнейшее развитие аграрного производства не покрывало потребностей народного хозяйства, но требовало от государства все новых и новых дотаций, превращаясь в «черную дыру» советской экономики. В умонастроениях немалой доли крестьянства превалировало утверждение: «Если раньше не работали из-за того, что знали — все равно ничего не дадут, то теперь не работают потому, что знают — все равно

¹ Цхададзе Н.В. История экономических учений : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2015. С. 85.

² Тимошина Т.М. Экономическая история России. М., 1999. С. 65.

¹ Лазарева Л.Н. «Реформа Косыгина» 1965 года в зеркале современной научной литературы // Вестник Московского государственного областного университета. 2008. № 3. С. 112.

дадут». Именно на селе наиболее ярко проявилась несостоятельность «социалистических методов хозяйствования».

По сравнению с седьмой пятилеткой (1961—1965) в восьмой (1966—1970) мы видим увеличение некоторых показателей:

- 1) валового общественного продукта;
- 2) произведенного национального дохода;
- 3) валовой продукции сельского хозяйства и др.

Это говорит о том, что экономическая реформа 1965 г. все-таки дала свои результаты. Но уже в последующие годы наблюдается падение производства по всем показателям. К 1981 году основные показатели сократились почти вдвое по сравнению с 1961—1965 гг. Например, ежегодный прирост валового общественного продукта с 6,5% сократился до 3,5%, прирост продукции сельского хозяйства — с 2,2 до 1%. С середины 1970-х гг. темпы прироста сельскохозяйственной продукции стали отставать от темпов прироста населения.

Дефицит сельскохозяйственной продукции усугублялся ее большими потерями на всем пути — от поля до потребителя. Хотя на время уборки (в порядке так называемой шефской помощи селу) привлекалось, по некоторым оценкам, до 20% всего активного населения страны, потери урожая устойчиво составляли порядка 30%. Недостаток и низкое качество транспортных средств, хранилищ, тары, перерабатывающих предприятий, удаленность их от полей и ферм, садов и огородов, плохие дороги «съедали» 20% зерна, 40% картофеля, 1/3 овощей, которые производили. При остром дефиците мясных продуктов потери мяса составляли 1 млн т¹.

Бесхозяйственность в деревне, государственный произвол, игнорирование прав колхозников вели к обезлюдиванию села. За 20 лет (середина 1960-х — середина 1980-х гг.) только в Калининской (Тверской) области сельское население сократилось с 834 тыс. человек до 483 тыс., т.е. почти наполовину². Поскольку число работников резко упало, за 25 лет (1964—1988) освоенная пашня сократилась на 221 млн га.

Страна, обладавшая самыми богатыми в мире черноземными почвами (прежде всего на Украине), оказалась самым крупным импортером зерна и продуктов питания. Закупки зерна за рубежом выросли с 2,2 млн т в 1970 г. до 27,8 млн т в 1980 г. и 44,2 млн т в 1985 г. Однако и огромный импорт не мог предотвратить быстрого ухудшения продовольственного положения в стране. С 1970-х годов в разряд дефицита попали мясо и колбаса, а в ряде районов — и молочные продукты³.

¹ История России в новейшее время (1945—1999) / под ред. А.Б. Безбородова. М.: АСТ, 2001. С. 81.

² Там же. С. 54.

³ Там же. С. 113.

5.2.3. Причины провала реформы

Экономическая реформа в сельском хозяйстве, как и в промышленности, стала как бы инородным телом в сохраняемой системе экономических и общественных отношений, которое в конце концов было подавлено окружающей социально-экономической средой, ассимилировано с преобладающими в обществе командными отношениями¹.

Причин неудачи косыгинской реформы, объективных и субъективных, было немало. Остановимся на основных.

1. Намеченные реформой цели осуществлялись непоследовательно и не до конца. Реформой намечалось расширение самостоятельности предприятий и сокращение числа утверждаемых им показателей, а на практике все было наоборот. Реформой предусматривалась стабильность утвержденных планов, на практике же не только изменялись отдельные показатели, но и годовые задания уменьшались с целью их выполнения. Так порождалась «плановая анархия» во всесоюзном масштабе.

2. Реформой предусматривалось повышение эффективности производства и качества продукции. Однако принцип планирования от достигнутого уровня — чем больше достигаешь, тем больше план на предстоящий период — являлся тормозом роста производства и удешевления продукции.

3. Фонд заработной платы зависел не от объема товарной продукции, а от численности работников. Применение округленно-уравнительного принципа планирования фонда зарплаты вело к тому, что сокращение численности работников автоматически уменьшало и фонд зарплаты.

4. Сохранялся принцип определения расхода материальных ресурсов на тысячу (миллион) рублей валовой продукции. Чем выше материальные затраты, тем больше «законных» оснований для получения более высокой цены. Все это вело к расточительству производственных ресурсов и росту розничных цен.

5. Продолжала существовать командно-административная система финансового планирования, которая не могла создать нормального рыночного хозяйства.

Главным обстоятельством, объясняющим неудачи реформ, было то, что сама модель экономики, отвергая все новое, исчерпала свой ресурс. Она могла еще какое-то время развиваться по инерции, но в историческом плане была обречена. Опыт сельскохозяйственного производства 1970-х — начала 1980-х гг. показал, что частичное улучшение механизма экономических связей между городом и деревней не дает желаемых результатов. Несмотря на рост закупочных цен на сельхозпродук-

¹ Аганбегян А.Г. Советская экономика — взгляд в будущее. М.: Экономика, 1988. С. 52.

цию, доходность большинства колхозов и совхозов оставалась крайне низкой. Система управления агропромышленным комплексом не позволяла коллективным хозяйствам стабильно и прибыльно развиваться.

Реформа так и не смогла сбалансировать неравномерность экономического развития, согласовать производство и потребление, обеспечить рентабельность и повышение производительности труда. Главная причина не состоятельности курса Косыгина заключалась в том, что он не смог изменить прежний порядок хозяйственных связей на основе введения хозрасчета и самоокупаемости, ибо централизованные планирующие органы сохранили за собой право определять хозяйственное развитие отраслей и отдельных предприятий. В обществе складывалось убеждение, что серьезные экономические изменения вообще не возможны в условиях социализма.

В конечном итоге реформа Косыгина способствовала лишь разрастанию управленческого аппарата министерств и ведомств, которые подменяли собой нормальный рыночный механизм, пытаясь присвоить себе те функции, которые при капиталистической системе осуществлялись непосредственно предприятиями. Бюрократия занялась не поддержанием баланса между спросом и предложением, а распределением «по карточкам» ресурсов и средств, включая текущее производство. Создавалась видимость активной деятельности, не имевшей никакого отношения к организации слаженной работы предприятий. Сосредоточив в своих руках распределение дефицита той или иной продукции, бюрократии приобрела огромную силу. Поскольку всего и везде не хватало, а определение товаров через рынок отсутствовало, чиновники получали возможность использовать фонды и ресурсы по своему усмотрению, что способствовало развитию коррупции и теневой экономики. Фактически государственная собственность трансформировалась в «ничейную» собственность, которой расточительно распоряжались обюрократившиеся государственные чиновники.

К началу 1980-х гг. советская экономика вошла в полосу стагнации. В натуральном выражении объемы производства в ряде отраслей не только росли, но, напротив, снижались. Фактически прекратился рост производительности труда. Постепенно нарастала целая система блокирования экономических рычагов регулирования народнохозяйственных пропорций, в результате чего окончательно оформился механизм социально-экономического торможения¹.

Экономические реформы в «эпоху застоя»: приливы и отливы 1965—1982 гг.

Для правильного понимания проблем и перспектив косыгинской реформы необходимо рассматривать ее в общем контексте развития советской экономики постсталинского периода. В таком контексте лучше видно, что хотя реформа в узком смысле слова продлилась не более пяти лет, но есть серьезные основания расширить ее временные границы до конца периода правления Л.И. Брежнева.

То время, которое в наши дни называют «эпохой застоя», было таковым только под особым углом зрения. Под другим углом она предстает, наоборот, эпохой реформ, пусть не совсем удачных. В то же время современниками эта почти 20-летняя эпоха, как правило, вовсе не воспринималась как «провал», поскольку именно в это время наблюдались рост уровня жизни в СССР и существенные успехи в социально-экономическом соревновании с США.

Современное понимание сущности косыгинской реформы достаточно дискуссионно. Однако большинство авторов сходятся в том, что она сводилась к трем базовым позициям:

- введение новых экономических показателей, в основе которых были реализованная продукция;
- ориентация на прибыль;
- расширение самостоятельности предприятий.

Фундаментом реформы являлось восстановление министерского (отраслевого) управления, ликвидированного на какое-то время при Н.С. Хрущеве.

¹ Аганбегян А.Г. Указ. соч. С. 25.

В принципе все эти три направления оставались в поле зрения советского руководства до самого конца СССР. Правда, существенно менялись акценты в их трактовке.

С учетом смены акцентов реформу 1965 г. логично рассматривать в двух исторических аспектах: в узком — период с 1965 г. до начала 1970-х гг. и в более широком — до как минимум 1982 г. Можно выделить три этапа этих событий.

6.1. Косыгинская реформа в узком смысле слова

Первый этап. Это и есть косыгинские реформы в собственном смысле слова. Начался в 1965 г. и продолжался примерно до 1973 г. На его протяжении в целом сохранялся акцент на распространение новых экономических показателей. Это иногда называли переходом на новые условия хозяйствования или новой системой планирования и экономического стимулирования.

Данный этап тоже был не однороден. В его рамках важно различать три подэтапа.

1965—1966 гг. В это время была ликвидирована хрущевская система совнархозов и восстановлена сеть экономических министерств отраслевой направленности, а также изначально необходимые государственные комитеты. Этот процесс начался сразу после отстранения от власти Хрущева.

За 1965—1966 годы были приняты важнейшие нормативно-правовые документы, определившие идеологию преобразований¹. На новые условия хозяйствования стали переводиться отдельные предприятия из разных отраслей и регионов страны.

С решений сентябрьского Пленума ЦК КПСС (1965) и постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 22.12.1966 № 970 «О мерах по обеспечению дальнейшего роста производительности труда

¹ Постановление сентябрьского 1965 г. Пленума ЦК КПСС «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М.: Политиздат, 1968. С. 640—645; Постановление ЦК КПСС и СМ СССР от 04.10.1965 № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М.: Политиздат, 1968. С. 643; Положение о социалистическом государственном производственном предприятии, утверждено СМ СССР 04.10.1965 // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М.: Политиздат, 1968. С. 376—388; Постановление СМ СССР от 03.04.1967 № 729 «О мерах по дальнейшему улучшению кредитования и расчетов в народном хозяйстве и повышению роли кредита в стимулировании производства» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М.: Политиздат, 1968. С. 408—411; Постановление СМ СССР от 13.04.1967 № 319 «О переводе совхозов и других государственных сельскохозяйственных предприятий на полный хозяйственный расчет» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М.: Политиздат, 1968. С. 462—466.

в промышленности и строительстве» начались поиски, как тогда писали, путей перевода предприятий на научную организацию труда¹. Это было негласным признанием того, что к середине 1960-х гг. административная система оказалась уже не способна провести рационализацию производственных процессов. Потеряв внеэкономические стимулы, она искала другие, но тоже административные.

Именно с этого периода в практику хозяйствования стало внедряться новое понимание прибыли — не как разность между «твердой» (или административно установленной) ценой и получившейся себестоимостью, а как «твердый» процент от себестоимости реализованной продукции. Предприятие стало заинтересованной в увеличении цены на свою продукцию (услугу) и не заинтересовано в производстве дешевой продукции (услуги). Эта логика оказалась сильнее советской системы и продержалась до начала XXI в.

Не следует слишком преувеличивать революционную новизну идей «рыночного социализма» и самостоятельности предприятий в плановой экономике. У этих идей есть немалый круг предшественников. Среди них, например, зарубежные прудонисты и лассальянцы, позже — сменовеховцы. В советской практике это Н.И. Бухарин с его выдвинутым в 1925 г. лозунгом «Обогащайтесь!» (обращенным, правда, к самостоятельно хозяйствующим крестьянам), «хозрасчетные откаты» 1930-х гг., некоторые участники дискуссии 1940 г., Г.М. Маленков в 1953 г. и т.д. Так что у Е.Г. Либермана и А.Н. Косыгина были вполне достаточные идеи и практика предшественников, которые предстояло развить, согласовать с формирующейся конструкцией новой советской идеологии середины 1960-х гг.

Косыгина с полным правом можно было бы назвать «верным ленинцем»: он сумел незаметно для строгой партийной общественности внедрить, по существу, новый вариант ленинского НЭПа. Тем самым реформа Косыгина нанесла сильный удар по идеологическим основам советского общества. Советскому человеку на протяжении предшествующих почти 40 лет настойчиво предлагали ощущать себя в первую очередь участником героических деяний своей страны, имевших всемирно-историческое значение, забывая при этом о презренных житейских мелочах и личной жизни. И вот вместо этого глобально-планетарного взгляда ему (уже второй раз за нашу послеоктябрьскую историю — впервые это случилось при переходе к ленинскому НЭПу) предложили «обывательское» мировоззрение, призывая сосредоточить

¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М.: Политиздат, 1968. С. 284—299.

ся на поисках выгоды для своего коллектива¹. Идеологическая реабилитация личного интереса стала существенным, хотя и на первых порах малозаметным шагом по подготовке гораздо более радикальных реформ 1990-х гг.

1967—1968 гг. Эти годы ознаменовались переводом на новые условия хозяйствования отдельных отраслей промышленности, проведением реформы оптовых цен, введением государственной аттестации продукции, проведением «щекинского эксперимента» — возможности увеличения заработной платы за счет выполнения дополнительных функций (совмещение профессий, расширение зоны обслуживания).

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24.09.1968 № 760 «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и улучшению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники»² выдвинуло в качестве новой формы производственного объединения научно-производственное объединение (НПО), где головной структурой выступал научно-исследовательский институт. Одним из первых таких образований стало НПО «Криогенмаш» в Балашихе под Москвой, его возглавлял член-корреспондент АН СССР В.П. Беляков³. Появление и развитие производственных объединений, с одной стороны, подрывало систему отраслевого управления, а с другой, осложняло становление самостоятельности отдельных предприятий, что уже противоречило изначальным установкам реформы.

Но в эти годы был начат и другой процесс — укрепление позиций министерств и отказ от элементов рыночного регулирования. На это существенное влияние оказали события 1968 г. в Чехословакии.

В частности, административная система укрепляла свои позиции путем увеличения числа показателей и отчетности. Заводам спускались «сверху» многочисленные плановые показатели: себестоимость, производительность труда, численность работающих, объем продукции всех видов производств, в том числе вспомогательных и подсобных, идущих

¹ Здесь в перефразированном виде изложена точка зрения одного из современных леворадикальных публицистов: Антонов М.Ф. Миф о премьер-реформаторе: к столетию со дня рождения Алексея Косыгина. URL : <http://www.publ-antonov.livejournal.com/878.html>

² Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 7. М. : Политиздат, 1968. С. 111—136.

³ Валовой Д.В. Экономика: взгляды разных лет. Становление, развитие и перестройка хозяйственного механизма. М. : Наука, 1989. С. 294; Лельчук В.С. Промышленность и рабочий класс в условиях НТР. М. : Высшая школа, 1982. С. 54; Лельчук В.С. Научно-техническая революция и промышленное развитие СССР. М. : Наука, 1987. С. 136.

на собственные нужды. Строго регламентировались даже графики ремонтов производственных агрегатов¹.

1969—1973 гг. В эти годы начался процесс перевода целых министерств на новый режим работы. Первым таким министерством стало Министерство приборостроения, средств автоматизации и систем управления. Этот переход был осуществлен в 1970 г.².

К началу 1970-х гг. в основном завершился перевод предприятий на новые условия хозяйствования. В результате в 1972 г. 90% предприятий работало в новом режиме. На них производилось 97% объемов производства в промышленности и 98% всей прибыли³.

Но вместе с тем усилился курс на «реформирование реформы» — на изменение организации функционирования экономики. Активизировалось вмешательство ЦК КПСС, всего партаппарата в процесс планирования экономики.

По итогам восьмой пятилетки советская экономика смогла закрепить сравнительно высокий прирост промышленного производства на уровне 7—10% в год⁴.

Так, 1970-е гг. стали переломными и в судьбах мира, и в судьбе СССР. В этот период мировая экономика стояла в преддверии начала второго этапа современной НТР. Для него стало характерным соединение конвейерного производства с внедрением наукоемких производств, с внедрением компьютеризации во все стадии развития экономических процессов, развитие робототехники, выход на новые материалы и т.д.

Советской экономической системе, как тогда казалось, удалось занять достойное место в мире. В 1970 году объем капиталовложений в СССР и в США примерно сравнялся. Советский Союз превосходил США по выпуску многих видов продукции (т.е. занял первое место в мире): по добыче угля, марганцевых и железных руд, выплавке стали и чугуна, производству стальных труб, гидравлических турбин, тепловозов, электровозов, тракторов, зерновых и хлопкоуборочных комбайнов, цемента, пиломатериалов, многих удобрений, шерстяных и хлопчатобумажных тканей и т.д. Согласно официальным данным советской статистики, если в 1960 г. объем промышленной продукции СССР со-

¹ Соловьев В.П. Основные этапы реализации хозяйственной реформы 1965 г. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. № 7-2. URL : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-etapy-realizatsii-hozyaystvennoy-reformy-1965-g>

² Очерки экономических реформ. М. : Наука, 1993. С. 119, 200, 209.

³ Там же. С. 199.

⁴ Белоусов Р.А. Исторический опыт планового управления экономикой СССР. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Мысль, 1987. С. 321; Сафронов В. Интеграция и стратегические цели социально-экономического развития стран СНГ // Российский экономический журнал. 1996. № 2. С. 3.

ставлял 55% от аналогичного показателя США, то в 1980-е гг. он поднялся до 80%. Уровень производительности труда от аналогичного показателя США составлял соответственно 44% и 55%¹.

Таким образом, СССР вышел на уровень средне-индустриального развития. Советская экономика достигла достаточного уровня развития первичной промышленной обработки сырья, экономической независимости и самостоятельности, активно формирующей условия для вступления в стадию постиндустриального развития.

Однако ресурсы роста экономической советской системы были ограничены. К уровню второго этапа НТР советская экономика приблизилась только в отдельных областях — в ВПК, космической и авиационной промышленности, в отдельных областях фундаментальной науки.

Перед советским руководством, как и перед советской экономической системой в целом, встал выбор. Можно было продолжить развитие в рамках структуры экономики индустриального этапа, а значит, и сохранить свое руководящее положение (но надолго ли?). В то же время появилась возможность встать на путь формирования принципиально новой структуры экономики — другой по отраслевым параметрам, другой по собственности, по ведущим стимулам экономического роста.

В этот критический момент разразился энергетический кризис 1973—1974 гг. К этому надо добавить сокращение экстенсивных факторов экономического роста, прежде всего прироста трудовых ресурсов. Но начало промышленной разработки западносибирских нефтегазовых месторождений открыло путь сравнительно легкого получения высоких доходов. Это создало иллюзию компенсаторов сложного пути формирования нового хозяйственного механизма, необходимого для поступательного развития новой системы. Все это привело к тому, что советское руководство отказалось от дальнейшей радикализации курса и, не осознавая того, сделало выбор в пользу затягивания процесса «термидоризации» своего режима.

6.2. Косыгинская реформа в широком смысле слова

Доминирует мнение, что собственно реформа 1965 г. прекратилась к началу — середине 1970-х гг. Если ее рассматривать в узком смысле, то это именно так. Но официальные советские документы нормативного и политического плана рассматривали все управленческие реорга-

¹ СССР в цифрах в 1987 г. Краткий статистический сборник. С. 282. URL : <http://www.istmat.info/node/21343>

низации 1965 — начала 1980-х гг. как единое целое. Правда, принципиально изменился основной акцент этого реформирования.

Второй этап (1973—1979) проходил с явным доминированием организационного направления реформирования. Отправным пунктом здесь стало постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 02.03.1973 № 139 «О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью»¹. Эту волну реформирования можно в принципе назвать второй косыгинской реформой.

Теперь основной формой организации промышленности стало объединение — производственное, промышленное или научно-производственное. В сельском хозяйстве тоже стали складываться подобные организации — птицефабрики, свинокомплексы, животноводческие комплексы. К концу 1979 г. было образовано 3,9 тыс. НП и НПО, которые давали 47,1% общей реализованной продукции. На них трудились 48,4% всего промышленно-производственного персонала². К 1985 году эти показатели мало изменились — они составляли соответственно 4,4 тыс., 50% и 53%³.

Таким образом, теперь основным звеном организации в советской экономике становилось не предприятие, а объединение — своеобразная надстройка над несколькими предприятиями. Эта мера увеличивала возможности концентрации ресурсов, но создавала трудности в своевременной реакции предприятий на спрос потребителей.

Одновременно росло число министерств. Так, в 1957 г. число их составляло 37, в 1970 г. уже 60, в 1977 г. — 80, а в 1987 г. превысило 100⁴.

Важной чертой реформирования управления в 1973—1979 гг. стала так называемая частичная диверсификация производства. Этот процесс шел тремя основными путями:

- 1) развитие подсобных хозяйств сельскохозяйственного профиля при крупных промышленных предприятиях;
- 2) выпуск предметов широкого потребления и длительного производственного потребления (телевизоров, холодильников и т.д.) на предприятиях тяжелой промышленности и ВПК;
- 3) развитие подразделений по хранению и переработки сельскохозяйственной продукции на селе.

¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 9. М. : Политиздат, 1974. С. 427—428.

² Очерки экономических реформ. С. 212.

³ Белоусов Р.А. Указ. соч. С. 327.

⁴ История России. Вторая половина XIX — XX вв.: курс лекций ; под ред. Б.В. Личмана. 3-е изд., доп. Екатеринбург : Уральский технический университет, 1995. С. 260.

Однако этими мерами не удалось преодолеть потребительского голода. Ухудшалась и международная конкурентоспособность советской экономики: в частности, доля СССР в мировом национальном продукте сократилась с 22,8% в 1970 г. до 11,4% в 1980 г.¹

Экономически стало невыгодно стремиться к снижению материалоемкости, энергоемкости, к производству работ с низкой стоимостью. В строительстве, например, это вело к росту доли незавершенных работ. В общем объеме капитальных вложений они составляли в 1965 г. 69%, в 1975 г. — 75%, а в 1976 г. — уже 80%². Для советской экономики с 1960-х гг. стало типичным и такое явление, как долгострой. Так, строительство крупнейшей советской гидроэлектростанции, Саяно-Шушенской ГЭС, началось в 1963 г. Ввод ее в действие планировался на 1970 г., однако и в 1984 г. на ней действовало только шесть агрегатов из десяти³.

«Оживить» экономическую систему попытались целой полосой крупномасштабных строительных проектов. Так, 13 декабря 1972 г. был принят проект строительства канала Иртыш — Аральское море. В 1970-х годах второй раз начала строиться Байкало-Амурская железнодорожная магистраль (БАМ), 8 мая 1975 г. закончено строительство первого ее участка. В 1971 году был пущен Волжский автомобильный завод в Тольятти (ВАЗ), а в 1976 г. — Камский автомобильный завод (КАМАЗ). На рубеже 1970-х — 1980-х гг. начали сооружаться крупные газопроводы с полуострова Ямал до западной границы СССР. Но в целом эти проекты оказались затратными, малоэффективными и не стимулировали выход на второй этап НТР.

Еще одним «допингом» для советской экономической системы стали нефтерубли: выгодная мировая конъюнктура на нефть и газ предложила режиму новый источник пополнения государственного бюджета. За 1970—1975 годы цена одного барреля нефти на мировом рынке поднялась с 1—2 до 12—15 дол., а к 1980 г. — почти до 40 дол. За 1966—1981 годы в СССР было добыто столько топлива, сколько за 1918—1965 гг.⁴ За 1963—1988 годы промышленность Сибири из всех плановых заданий стабильно выполняла только задания по до-

¹ Канамори Х. Экономика Японии: современное положение и перспективы развития // Экономист. 1992. № 10. С. 90.

² Валовой Д.В. Экономика в человеческом измерении: очерки-размышления. М.: Политиздат, 1988. С. 132.

³ На пороге кризиса: нарастание застойных явлений в партии и обществе; под ред. В.В. Журавлева. М.: Политиздат, 1990. С. 229.

⁴ Бурлацкий Ф.М. Вожди и советники: о Хрущеве, Андропове и не только о них... М.: Политиздат, 1990. С. 300.

быче нефти и газа¹. В результате за 1960—1985 гг. доля сырья и топлива в экспорте СССР поднялась с 16,2 до 54,4%. Одновременно доля продуктов машиностроения снизилась с 20,7 до 12,5%. За 1970-е — первую половину 1980-х гг. от продажи на мировом рынке сырьевых ресурсов СССР получил 450 млрд дол.² Высокие нефтегазовые доходы позволяли до поры не обращать большого внимания на бесхозяйственное их использование.

Третий этап (1979—1982) связан с неудачной попыткой вернуться к использованию экономических методов управления, введя новый оценочный показатель.

Началом данного этапа логично считать принятие постановления ЦК КПСС «О дальнейшем совершенствовании хозяйственного механизма задач партийных и государственных органов», а также совместного постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12.07.1979 № 695 «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы»³.

Важнейшей (хоть и неосуществленной до конца) новацией этого периода стало введение нового показателя — чистой продукции. Она включала в себя сумму заработной платы и прибыль, полученную от реализации продукции, а потому точнее отражала затраты труда на конкретном предприятии. Впрочем, внедрение нормативно-чистой продукции не исключало использования и старого показателя «валовая продукция»⁴.

На подготовку реформы отводилось два года. Реформа должна была заработать с девятой пятилетки (с 1981—1985 гг.). Инициатором этой новой реформы выступил все тот же Косыгин, так что ее можно назвать уже «третьей косыгинской реформой».

Но 23 октября 1980 г. Косыгин официально (по состоянию здоровья) был отправлен в отставку. Новый глава правительства Н.А. Тихонов и Генеральный секретарь ЦК КПСС Л.И. Брежнев в практике своей деятельности к реформе, связанной с показателем чистой продукции, уже не обращались⁵.

¹ Гранберг А. Экономика Сибири — задачи структурной политики // Коммунист. 1988. № 2. С. 33; Казанцев Ю.И. Тенденции социального развития рабочего класса Сибири в условиях научно-технического прогресса (60—70-е гг.) // Социально-экономические проблемы научно-технического прогресса в Сибирской индустрии (50—80-е гг.): сборник научных трудов / под ред. С.С. Букина. Новосибирск: Наука, 1990. С. 173.

² Россия и мир. Ч. II. / М.Ю. Брандт [и др.]. М.: Владос, 1994. С. 274.

³ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 13. М.: Политиздат, 1981. С. 75—119.

⁴ Валовой Д.В. Абсурд в квадрате. М.: Правда, 1989. С. 8.

⁵ На пороге кризиса: нарастание застойных явлений в партии и обществе; под ред. В.В. Журавлева. М.: Политиздат, 1990. С. 207—208.

Впрочем, реформы, направленные на расширение самостоятельности предприятий, не прекратились. Так, 10 декабря 1982 г. был опубликован примерный устав агропромышленного объединения.

Смерть Брежнева 10 ноября 1982 г. создала естественные условия для смены не только высшего политического руководства, но и экономической политики. После 1982 г. идеи косыгинских реформ 1965 г. вспоминать на какое-то время практически перестали. Их реанимация началась только при М.С. Горбачеве.

Завершая обзор косыгинских реформ, можно сделать вывод об их циклическом характере — чередовании реформаторских приливов и консервативных отливов. Сначала инициатива на местах стимулировалась благодаря сокращению контролируемых «сверху» показателей, но затем происходило возвращение государству контроля над предприятием через увеличение количества контролируемых показателей¹. Это привело к тому что «последний клапан» — децентрализация управления, расширение применения экономических рычагов — быстро оказался исчерпанным.

Завершая обзор основных этапов развития преобразований в советской экономике «брежневской эпохи», следует сделать следующие выводы.

1. Как и практически всякая крупная реформа (например, столыпинская и гайдаровская), реформа 1965 г. дорабатывалась, корректировалась и дополнялась на протяжении всего периода своей реализации. Некоторые ее аспекты достаточно органично «вписались» в практику, хотя другие «забуксовали» в начале 1970-х гг. (если не раньше).

2. Основными объектами преобразований были форма организации экономической жизни (антитеза план — рынок), статус базового звена управления и оценка экономической деятельности (показатели).

3. На процесс изменения содержания основных преобразований оказали существенное влияние как изменения на мировом рынке («нефтяной шок» 1973 г.), так и социальная база преобразований.

4. Преобразования 1965—1982 гг. сыграли определяющую роль в формировании пути трансформации советской системы в направлении рынка. В то же время они показали, что позиции и силы альтернативного (прорыночного) развития советской системы оказались исторически неубедительны.

«Крестные отцы» реформы

¹ Очерки экономических реформ. С. 220—221.

7
глава

Алексей Косыгин — политик-реформатор

7.1. Роль А.Н. Косыгина в развитии советского общества¹

Об Алексее Николаевиче Косыгине (1904—1980) иногда вспоминают, отмечая юбилейные даты его жизни, но по-настоящему помнят сегодня его очень немногие. Это закономерно, но несправедливо. Закономерно, потому что память всегда проигрывает времени. Несправедливо, потому что личность и заслуги Косыгина, опередившего время, но попавшего в жернова эпохи, получают противоречивые оценки. Однако время заставило по-новому оценить его вклад в развитие СССР и дать весьма позитивные оценки в целом.

Прежде всего нельзя забывать масштаб этой личности, до сих пор сохраняющей за собой несколько исторических рекордов. Он находился на посту Председателя Совета Министров СССР 16 лет (с октября 1964 по октябрь 1980 г.) — ничего подобного не удалось никому за всю историю России. Членом правительства страны Косыгин был на протяжении 42 лет — также абсолютно уникальный случай. Самое главное, его политическое долголетие категорически нельзя объяснить умением «колебаться вместе с линией партии» (хотя это умение тоже было): этот советский партократ, в отличие от многих его коллег, всегда отличался умением идти против течения (но при этом не «биться головой об стенку») и при этом обладал отличными организаторскими способностями.

Когда изучаешь биографию Косыгина, вырисовывается еще одна его великая роль, может быть, даже куда более значимая, чем занимаемые им высокие государственные посты. Эту роль в наши дни обозначают как кризис-менеджер. Можно сказать, где наблюдался «прорыв», там был он (точнее, туда его «бросали»). Как экономист-практик он работал министром финансов, министром легкой и пищевой продукции, председателем Госплана. Как политик он активно участвовал в урегулировании арабо-израильских военных конфликтов 1967 и 1973 г., добиваясь прекращения американских бомбардировок Индокитая в начале 1970-х гг., не допустил перерастания локального советско-китайского пограничного конфликта в полномасштабную войну. Все это дает право говорить о Косыгине как о человеке-легенде, с именем которого связаны судьбы миллионов людей¹.

Когда в середине 1960-х гг. в СССР стартовала широкомасштабная экономическая реформа, которая ломала основы сталинской модели управления, то идея преобразований тоже исходила от премьер-министра страны Алексея Косыгина. Суть этой реформы была в децентрализации народнохозяйственного планирования, повышении роли интегральных показателей экономической эффективности (прибыль, рентабельность) и увеличении самостоятельности предприятий, усилении экономического стимулирования промышленного производства. Эта реформа стала первой попыткой всеобъемлющего перевода советской экономики на рыночные рельсы. Одновременно косыгинская реформа, направленная на стимулирование экономического потенциала страны, объективно являлась попыткой предотвращения опасности «сырьевой иглы» для отечественной экономики (хотя сама эта опасность оформилась уже в 1970-е гг.).

Для понимания роли Алексея Косыгина в реформе 1965 г. есть смысл вспомнить, как начиналась его трудовая биография.

Косыгин родился 20 февраля 1904 г. в Санкт-Петербурге в семье квалифицированного рабочего. После того как он в 1924 г. окончил Петроградский кооперативный техникум, молодого специалиста отправили в Сибирь по линии промкооперации. Косыгин объяснял выбор учебного заведения так: лозунг Ленина «Кооперация — путь к социализму» указывал путь спасения разоренной Гражданской войной страны. Как бы оправдываясь от обвинений в меркантильности, позже Косыгин писал: «Если бы не эти ленинские слова и не тот громадный резонанс, который они вызвали в сознании миллионов граждан, я бы никогда не пошел

¹ Автор выражает благодарность кандидату экономических наук, доктору социологических наук Ю.В. Латову за помощь в подготовке данного раздела.

¹ Экстраординарный характер судьбы Косыгина проявляется хотя бы в том, что до сих пор вокруг нее строятся конспирологические теории. Популярно, например, «мнение», будто Косыгин на самом деле спасшийся сын Николая II. У этой паранаучной теории есть лишь одно рациональное зерно: Косыгина, как и сына последнего царя, звали Алексеем Николаевичем.



в кооперативный техникум, поскольку торговля, потребительская кооперация были мне до этого совершенно не интересны»¹. Данная форма хозяйствования в системе советской плановой экономики была своеобразным оазисом, где предпринимательство не наказывалось, а наоборот, поощрялось. Именно в эти годы, видимо, складывались представления Косыгина о том, как должна развиваться советская экономика — складывалась его позиция, которая многим впоследствии казались чересчур «буржуазно-капиталистической».

В 1930 году Алексей Николаевич покинул Сибирь и вернулся в Ленинград, где стал работать уже как «нормальный» советский управленец. Он объяснил свое желание «покинуть ряды кооператоров» тем, что коллективизация, развернувшаяся в Сибири в начале 1930-х гг., означала дезорганизацию кооперативного движения. Действительно, потребкооперация реализовывала продукцию крестьян-единоличников. Следовательно, появление колхозов и совхозов означало исчезновение этой категории товаропроизводителей, а также замену существовавших до этого товарно-денежных отношений обязательными государственными поставками. Это относилось не только к зерновому хозяйству и животноводству, но и к плодовоовощной продукции, пчеловодству, охотничьему промыслу, рыболовству и т.д. Сфера деятельности потребкооперации предельно ограничилась, что вполне соответствовало интересам командно-административной системы с ее жестким централизмом, нетерпимостью ко всякой самостоятельности, без которой немислимо существование потребкооперации. Можно предположить тем не менее, что опыт работы в промкооперации привел Косыгина к пониманию определенных преимуществ «социалистических» рыночных отношений, которые затем он попытался реализовать в проводимых им реформах.

«Большой террор» 1937—1938 гг. выкосил значительную часть советских управленцев. На их место приходили молодые хозяйственники, лишенные политических амбиций, зато отлично знавшие порученный им участок деятельности. Среди них был и Косыгин, который за 1936—1939 гг. совершил головокружительный взлет от заводского мастера до члена ЦК ВКП(б).

¹ История России XX—XXI вв. ; под ред. Л.В. Милова. М. : Эксмо, 2006. С. 91.

Он пришел в правительство СССР накануне Второй мировой войны, в 1939 г., а уже в июне 1941 г. ему поручили основную оперативную (совсем не кабинетную) работу по эвакуации предприятий в восточные районы и организацию там работы промышленности, в первую очередь оборонной. Летом — осенью 1941 г. именно Косыгин как заместитель председателя Совета по эвакуации при СНК СССР Н.М. Шверника был в числе тех, кто отвечал за эвакуацию предприятий из западных областей СССР на восток страны. В восточные районы страны в течение июля — ноября 1941 г. было перебазировано 1523 промышленных предприятия, включая 1360 военных заводов. Позже из столицы и Подмосковья было эвакуировано еще примерно 500 крупных предприятий. Мировая история еще не знала таких огромных масштабов перемещения промышленности. Сам Косыгин писал: «В работе по обеспечению фронта не было второстепенных участков. Каждое звено экономики было важно, от его успешной деятельности зависела слаженная работа всего военного хозяйства»¹. Часто уже через месяц эвакуированное оборудование работало на Урале и выпускало боевую технику. Маршал Советского Союза Георгий Жуков справедливо расценил операцию по перебазированию заводов на восток как равную величайшим битвам Второй мировой войны.

В декабре 1941 г. Сталин лично поручил Косыгину организовать эвакуацию блокадного Ленинграда. Именно Косыгин выдвинул идею о ледовой дороге («дороге жизни») через Ладожское озеро, по которой были вывезены тысячи людей и промышленное оборудование. Хотя во время блокады погибло и умерло голодной смертью очень много людей, но без «дороги жизни» родной для Косыгина город вообще вряд ли был бы спасен.

Можно сделать вывод, что по происхождению, по профессиональным навыкам и по характеру Косыгин вполне отвечал представлениям Сталина об идеальном советском хозяйственнике. В свою очередь, хотя работа со Сталиным не раз приносила Косыгину (как и другим советским «топ-менеджерам») «огорчения», Косыгин всегда высоко ценил заслуги Сталина перед страной.

Пережив сталинский «культ личности», Косыгин сумел успешно пережить и хрущевский «волюнтаризм». В 1960 году он стал первым заместителем Председателя Совета Министров СССР и активно занимался развертыванием строительства советских автомобильных гигантов: ВАЗа в Тольятти и КамАЗа в Набережных Челнах.

После снятия Н.С. Хрущева Косыгин достиг зенита карьеры, став премьер-министром. Пройденный путь сформировал в нем менталитет

¹ Косыгин А.Н. Избранные речи и статьи. М. : Изд-во политической литературы, 1974. С. 63.

управленца и, безусловно, приверженца существующей — советской — общественной системы. При Л.И. Брежневе он наконец получил свободу, чтобы осуществить то, что, возможно, было в определенной степени задумано еще в далекой «кооперативной» юности.

Следует также учитывать, что в 1960-е гг. получила популярность теория конвергенции, родоначальниками которой были Нобелевский лауреат по экономике за 1969 г. Я. Тинберген и Дж.К. Гэлбрейт. Они обосновали теорию «оптимального строя», где происходит синтез двух систем — «капиталистической эффективности» и «социалистического равенства» — на базе частной собственности. Такой строй может обеспечить мирное сосуществование и деловое сотрудничество государств с различным общественным устройством. Возможно, идеи теории конвергенции тоже оказали существенное влияние если не на самого Косыгина, то на тех экономистов, которые готовили реформу.

Как крупный хозяйственный руководитель страны Косыгин уловил идею общественного прогресса, заложенную в теории конвергенции социализма и капитализма, на основе которой начало формироваться новое миропонимание. Новая теория привлекла его тем, что обосновывала разработку моделей социально-экономического развития с учетом цивилизационных особенностей отдельных стран, когда выбор конкретной модели зависит от политики (прежде всего экономической), основанной на достижениях современной науки. Косыгин доказывал коллегам по руководству страной, что советская система требует совершенствования, и предлагал перейти к формированию акционерных обществ. Другими словами, он понимал, что экономику страны надо переводить на рыночные рельсы. В то же время менталитет управленца социалистической экономики, безусловно, оставлял его в рамках догматических представлений о том, что социалистическая экономика способна к внутреннему усовершенствованию на базе абсолютного доминирования общественной (государственной) собственности.

Косыгин, возглавлявший Госплан СССР при Хрущеве, понимал, что валовые показатели не отражают подлинного состояния советской экономики, в которой осуществлялся повторный счет промежуточной продукции. Из-за повторного счета углублялся разрыв между «валом» и реальным состоянием экономики, провоцируя дефицит почти всех товаров, когда не удовлетворялся потребительский спрос населения страны, что формировало диспропорцию между спросом и предложением. Косыгину стало ясно, что страну надо освобождать от диктата «вала».

На сентябрьском Пленуме ЦК КПСС (1965) он выступил с докладом «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного

производства». В своем выступлении Косыгин утверждал, что «в настоящее время промышленность вступила в такой период развития, когда темпы роста во все возрастающей степени определяются техническим прогрессом, быстрее внедрением в производство научных достижений. Между тем в этом деле у нас имеются существенные недостатки, которые оказывают серьезное влияние на темпы роста промышленного производства и технического перевооружения многих предприятий». Косыгиным была поставлена цель: «Качество наших изделий должно быть не ниже лучших мировых образцов. Для этого мы должны поднять на всех предприятиях технологическую и производственную дисциплину, повысить культуру производства, с тем, чтобы по настоящему удовлетворять как отечественные потребности, так и потребности экспорта»¹. Эта цель вполне актуальна и сегодня.

Косыгин предложил устранить излишнюю регламентацию хозяйственной деятельности предприятий и усилить экономическое стимулирование производства с помощью таких средств, как цена, прибыль, премия, кредит, а вместо «вала» установить показатель уровня реализации продукции.

В результате реформы главным показателем производства стала прибыль. Однако сама прибыль образовывалась как жесткая процентная доля от себестоимости. В результате получалась зависимость: чем выше себестоимость, тем больше прибыль, а значит, стремиться надо не к снижению, а к повышению себестоимости. Здесь нашел свое яркое проявление существующий до сих пор менталитет представителей хозяйствующих субъектов нашей экономики. Руководители предприятий встретили косыгинскую реформу на ура, потому что для них открылись возможности обогащения за счет «по-умному» организованного роста себестоимости продукции.

По новой реформе стало невыгодно снижать себестоимость продукции, следовательно, невыгодно совершенствовать производство. Себестоимость стала расти, обеспечивая рост прибыли. В условиях социалистической экономики прибыль предприятия могла использоваться только на увеличение зарплат. В результате зарплаты начали расти быстрее производительности труда. С одной стороны, это усугубило нехватку товаров, а с другой стороны, привело к отсутствию средств на реконструкцию предприятий и к сокращению поступления доходов в бюджет государства.

Косыгин, как никто другой, видел возможные ловушки на пути реформ. Выступая в 1971 г. на XXIV съезде КПСС, он говорил, что «со-

¹ Млечин Л. Брежнев. М. : Молодая гвардия, 2011. С. 803.

циалистическому обществу не безразлично, за счет чего, каким образом и при каких условиях увеличивается прибыль», что «всякие попытки получить прибыль за счет обхода государственных цен, нарушения установленного ассортимента и стандартов являются антигосударственной практикой».

Параллельно с внедрением материальной заинтересованности работников в СССР второй половины 1960-х гг. использовались и другие методы повышения эффективности производства. В частности, Косыгин стоял у истоков развития газовой промышленности в СССР. Выступая с лекцией в Институте общественных наук 3 июля 1964 г., он говорил, что США еще в 1940 г. добывали 77 млрд кубометров газа, а Советский Союз вышел на эти рубежи только в начале 1960-х гг. Под его руководством за 1965—1970 гг. доля нефти и газа в топливном балансе страны поднялась до 60% (против 51% в 1965 г.). За этот период были построены нефте- и газопроводы протяженностью 35,6 тыс. км¹. Парадокс в том, что именно резкий рост доходов от экспорта и газа в 1970-е гг., как считают некоторые историки, станет одним из факторов «удушения» идей косыгинских реформ.

Действительно, зачем что-то качественно менять, когда и так доходов вполне хватает? При всей противоречивости косыгинских реформ восьмая пятилетка дала прекрасные результаты. Эта «золотая» пятилетка (1965—1970), последовавшая после сентябрьского Пленума ЦК 1965 г. и, по существу, совпавшая с периодом косыгинских реформ, вошла в советскую историю как одна из самых успешных, обеспечив высокие темпы экономического роста страны (до 7% в год). По официальным данным, валовой общественный продукт увеличился на 43%, национальный доход — на 45%, продукция промышленности выросла на 50%.

Что существенно важно, в этот период (еще до притока «бешенных денег» от экспорта нефти и газа) было достигнуто существенное повышение реальных доходов населения. По дорогам страны побежали первые «Жигули» (модификация итальянского «Фиата»). Советские семьи радовались «Рубинам», «Рекордам», «Радугам», плащам «болонья», нейлоновым рубашкам. Привычные «13-я зарплата» (годовая премия) и пятидневная рабочая неделя — все эти понятия вошли в дома людей именно в результате реформ Косыгина.

К концу четвертого года восьмой пятилетки по новой системе планирования и экономического стимулирования работало 36 тыс. промышленных предприятий, которые уже в 1970 г. обеспечили 93% всей

продукции и получили 95% прибыли промышленности. В конечном итоге увеличившийся национальный доход страны составил (в ценах 1965 г.) огромную сумму — 1 трлн 166 млрд руб., в то время как в предыдущей пятилетке — только 840 млрд руб. Снижение темпов роста производства, наметившееся в три предыдущих пятилетки, было приостановлено.

Из таблицы 7.1 мы видим, что уже к середине восьмой пятилетки (1966—1970), в результате косыгинской реформы, удалось достичь значительных результатов по всем основным показателям экономического развития СССР. Внедрение в социалистическую систему определенных рыночных механизмов привело к реальным позитивным тенденциям в динамике хозяйственных процессов.

Таблица 7.1

Динамика макроэкономических показателей за восьмую пятилетку в СССР (% к предыдущему году)

Показатель	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1972 г.
Производство национального дохода	106	107,5	106,7	107,2	106	108,5	104
Продукция всей промышленности	108,6	108,6	110	108,1	107	108,3	106,5
Производство средств производства (группа А)	108,7	109	110,2	108,0	106,9	108,2	106,8
Производство предметов потребления (группа Б)	108,5	107	109	108,3	107,2	108,5	106
Производительность труда в промышленности	105	105	107	105	104,8	107	105,2
Продукция с/х	105	112	—	105	97	111	97,2
Прибыль по народному хозяйству	107	116	116	113	107	116	107
Реальные доходы на душу населения	107	106	106	106,1	105	105,2	103,7

Источник: СССР и союзные республики в 1969, 1970. М. : Статистика, 1970, 1971.

Впрочем, нарастание трудностей в экономике страны и новый расклад политических сил в «правящем триумvirате» Брежнев — Косыгин — Подгорный привели к сворачиванию косыгинских реформ. Именно в начале 1970-х гг. в СССР начался процесс деградации экономической системы социализма в целом (см. в табл. 7.1 данные за 1972 г.). Если бы косыгинские реформы продолжали обеспечивать поступательное развитие экономики страны, то, может быть, Россия, а не Китай, сыграла

¹ Андрианов В. Косыгин. М. : Молодая гвардия, 2003. С. 198—199.

роль «пионера» совмещения преимуществ плановой экономики и действия рыночного механизма конкуренции.

Косыгин, как мы теперь понимаем, был единственным человеком в советском руководстве периода 1960—1970-х гг., обладавшим стратегическим мышлением, который умел видеть экономику страны в целом и понимал ее насущные проблемы. Однако, перефразируя Г. Черстоного, можно сказать: сыгранная им роль в истории России интересна, но еще интереснее та роль, которую ему сыграть не дали. Впрочем, сыграли свою роль и субъективные обстоятельства. По воспоминаниям внука А.Д. Гвишиани, после инфаркта в 1976 г. реформатор стал буквально другим человеком — «из Косыгина-победителя, способного решить любые вопросы, он превратился в больного 76-летнего человека».

Косыгин работал на высших постах почти до последних дней жизни. В этой связи можно вспомнить, что в 1979 г. была попытка второй косыгинской реформы, тоже направленной на реформирование плановой системы в границах плановой системы. Однако эта попытка оказалась заметно менее радикальной, чем реформа 1965 г., а свертывание ее произошло гораздо быстрее. В это же время, уже на закате жизни, Косыгин оказался единственным членом Политбюро, не поддержавшим «неудачное» решение об отправке советских войск в Афганистан в 1979 г.

А 24 октября 1980 г. Косыгин был отправлен на пенсию, поскольку состояние здоровья уже не позволяло ему работать. Менее чем через два месяца, 18 декабря, он скончался.

Так закончился жизненный путь советского политика, которого не без оснований называли интеллектуалом политической элиты Советского Союза. Несмотря на феноменально долгую деятельность в высшем руководстве СССР, Алексея Косыгина можно назвать «интеллигентом ленинградской закалки», т.е. человеком, в определенной степени чуждым правящей советской элите «брежневской» эпохи.

Парадокс и трагедия советской экономики периода «оттепели» заключались в противоречивости двух тенденций: с одной стороны, в стремлении осмыслить новые требования времени и преодолеть наметившееся отставание, а с другой стороны, в нежелании допустить любые изменения существующей системы в целом. Яркое проявление данной двойственности характерно и для Косыгина. С одной стороны, он являлся мужественным политиком и дипломатом, умеющим разглядеть суть проблемы и идти против течения. С другой же стороны, это был «человек системы», считающий социализм объективно высшей формой общественных отношений. Руководители этой системы совсем не были заинтересованы в качественном изменении ситуации, обеспе-

чивающей им высшую власть. Это и послужило основной причиной неудачи косыгинских реформ, которые опередили время.

В заключение следует отметить, что реформы будут достигать своей цели только в том случае, если выход из наметившегося тупика в национальном развитии будет не только инициирован «верхушкой» политической власти, но и если политическая элита действительно будет готова к качественным изменениям. Подводя итоги рассуждений о связи прошлого с настоящим, уместно вспомнить слова идеолога и руководителя китайских реформ Дэн Сяопина о том, что основной платформой его реформ было понимание того, что «надо выступать за реализм, а не за книгопочтение. Успех нам в реформе и открытости принесли не книжки, а практика, реалистический подход к действительности»¹. Китайский реформатор говорил, что «если бы экономические преобразования Косыгина удались, то, возможно, мы бы снова учились у СССР»². Не исключено, что если бы осуществились тогда косыгинские преобразования, то Россия могла бы сегодня быть одним из мировых лидеров постиндустриального развития.

7.2. Эволюция реформаторских воззрений А.Н. Косыгина

7.2.1. Экономические воззрения А.Н. Косыгина как «белое пятно»

В современной отечественной политико-экономической и историко-экономической литературе сущность и дискуссионные особенности реформаторских воззрений советского периода освещаются довольно противоречиво и нередко поверхностно, без должной аргументации. Это обстоятельство не позволяет избежать «столь распространенных для недавнего прошлого нашей страны упрощенных вариантов и схем «подытоживания» достижений мировой экономической науки, представленной в творческом наследии ученых экономистов различных теоретических школ, течений и направлений экономической мысли»³.

Сказанное в полной мере относится и к реформаторским воззрениям одного из видных советских государственных деятелей и талантливых ор-

¹ Мировая экономическая мысль: сквозь призму веков. М. : Мысль, 2004. С. 871

² Млечин Л. Брежнев. М. : Молодая гвардия, 2011. С. 73.

³ Ядгаров Я.С. История экономических учений : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и управленческим специальностям. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2005. С.13.

ганизаторов хозяйственной жизни А.Н. Косыгина (1904—1980). Его воззрения пока еще не получили целостной научно-практической оценки, не стали достоянием общественного сознания. По этой причине, несмотря, на первый взгляд, достаточную проработанность отечественными и зарубежными исследователями реформаторских изысканий советского периода, новации и последствия преобразований тех лет все еще нуждаются в последующем их осмыслении и переосмыслении. Причем сказанное относится практически ко всем этапам эволюции советской хозяйственной системы, начиная с радикальных экономических преобразований времен «военного коммунизма» и НЭПа и завершая этапами хрущевской «оттепели», брежневского «застоя» и горбачевской «перестройки»¹.

Благодаря организаторскому таланту Косыгина, его профессионализму и непосредственному участию, в течение многих лет (начиная с занятия им должности наркома текстильной промышленности в 1939 г. и вплоть до ухода в 1980 г. по состоянию здоровья в отставку) в стране осуществлялись, можно сказать, перманентные косыгинские реформаторские преобразования. Эти реформы представляется возможным охарактеризовать как явные и неявные (и одновременно успешные и неуспешные) попытки возродить вновь (после свернутых по идеологическим соображениям нэповских реформ) конкурентные механизмы и всеохватные товарно-денежные отношения в «некапиталистической» экономике Страны Советов².

Преобразования, призванные возродить элементы предпринимательства и расширить масштабы товарно-денежных отношений в экономике СССР, отечественные историки-экономисты называют косыгинскими лишь для того периода, который ими обычно просто увязывается с занимаемой Косыгиным в 1964—1980 гг. должностью Председателя Совета Министров СССР. Вот почему сугубо косыгинскими считаются, как правило, начатые под его эгидой реформы 1965 г. Вне поля зрения исследователей остаются обнародованные Косыгиным в открытой печати и практически апробированные в период с конца 1930-х и до начала 1960-х гг. более ранние и во многом не менее значимые реформаторские воззрения.

Суть и историческое значение косыгинских реформаторских преобразований авторы одного из вузовских учебных изданий по «Истории экономики» сводят к следующим оценочным суждениям³:

¹ Ядгаров Я.С. Особенности реформаторских воззрений советского периода (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Историико-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 2. С. 331.

² Там же. С. 331—332.

³ История экономики : учебник ; под общ. ред. О.Д. Кузнецовой, И.Н. Шапкина. М. : ИНФРА-М, 2002. С. 368, 369.

- главное назначение реформ заключалось в расширении самостоятельности предприятий и усилении их материального стимулирования;
- положения реформы входили в жизнь с трудом, а некоторые так и не были реализованы;
- многочисленные противоречия реформы можно было устранять, постепенно продвигаясь к рынку;
- Косыгин был противником рынка и выступал лишь за отдельные элементы рыночных отношений, за усиление роли экономических регуляторов в социалистической, т.е. государственной, директивно планируемой экономике;
- последствия незавершенной косыгинской реформы для развития советской экономики до сих пор являются дискутируемой проблемой.

Авторы еще одного недавно изданного для студентов отечественных вузов учебного пособия Р.М. Нуреев и Ю.В. Латов также отдают должное косыгинской реформе 1965 г. как позитивной альтернативе брежневскому «застою». Настаивая на том, что советскую экономику, при всех ее неустраняемых «провалах», вряд ли следует считать «ошибкой истории»¹ [5, с. 140], они особо подчеркивают при этом следующие характеристики косыгинской реформы²:

1) главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал Е. Либерман, были хозрасчетные «ЗС» — самокупаемость, самофинансирование и самоуправление;

2) основным направлением косыгинской реформы стало снижение количества плановых показателей для предприятий, а также, что особенно важно, замена показателей валового выпуска как главного индикатора успешности деятельности предприятий показателями «реализованного выпуска» (продаж);

3) косыгинские реформы могли стать для экономики СССР тем, чем стали для экономики КНР реформы Ден Сяопина, — путем к созданию смешанной экономики при сохранении власти коммунистической партии;

4) косыгинская экономическая реформа стала очередным этапом в повышении самостоятельности руководителей советских предприятий, но не смогла существенно усилить заинтересованность в труде самих работников;

5) причины свертывания косыгинской реформы еще ждут фундаментальных исследований.

¹ Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Экономическая история России (опыт институционального анализа) : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2016. С. 140.

² Там же. С. 141, 142, 143.

Такой подход к осмыслению реформаторских воззрений Косыгина — когда главное и основное в его нововведениях сводится исключительно к годам самой высокой занимаемой им государственной должности и ограничивается только проблематикой реформ 1965 г. — конечно же, сужает рамки целостного исследования его реформаторской деятельности. Вне поля зрения исследователей остаются более ранние и не менее значимые реформаторские воззрения, явившие собой истоки и предпосылки концептуальных оснований реформы 1965 г., значение которой действительно трудно переоценить¹.

В связи с этим попробуем решить следующие исследовательские задачи:

- выполнить ретроспективный анализ содержательных аспектов реформаторских воззрений Косыгина в опубликованных и практически апробированных в период с конца 1930-х и до конца 1970-х гг. статьях, речах и докладах;
- обобщить и систематизировать нововведения, содержащиеся в его реформаторских воззрениях и размышлениях в контексте их отражения в постсоветских разработках историко-экономической направленности и выявления места и роли для судеб национальной экономики;
- аргументировать и обосновать выводы по преодолению сложившегося в экономической литературе стереотипа, в соответствии с которым характеристика реформаторской деятельности данной личности российскими исследователями в прошлом и настоящем сужается, как правило, до проблематики выявления степени «успешности» либо «неуспешности» последней в его жизни иницизированной и начатой в 1965 г. реформы;
- доказать правомерность постулата, что Косыгин, проявляя приверженность реформаторским воззрениям о необходимости ослабления контроля государственного аппарата и сохранения элементов рыночных отношений в плановой экономике, оставался неизменно верным этим принципам.

7.2.2. Взгляды А.Н. Косыгина в период правления И.В. Сталина

Приверженность А.Н. Косыгина масштабным реформам на принципах ослабления контроля государственного аппарата и сохранения элементов рыночных отношений в плановой экономике прослеживается

¹ Ядгаров Я.С. Особенности реформаторских воззрений советского периода (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Историко-экономические исследования. Т. 16. № 2. 2015. С. 333.

на протяжении довольно значительного периода времени: по меньшей мере четырех последних десятилетий его жизни. Дело в том, что, начиная с марта 1939 г. и вплоть до самой кончины в декабре 1980 г., он, удостаиваясь различных высоких партийных и государственных постов, имел возможность не только излагать с «высоких трибун» суть своих реформаторских намерений, но и практически многие из них воплощать в жизнь. Этим принципам и намерениям он оставался верным на всех этапах своей партийной и административно-хозяйственной карьеры.

Первый на общегосударственном уровне доклад Косыгина, содержащий всесторонне аргументированные реформаторские суждения и вытекающие из них практические рекомендации и предложения, состоялся еще в марте 1939 г. Тогда, будучи избранным членом ЦК и назначенным членом правительства в должности Народного комиссара текстильной промышленности СССР, он выступил на состоявшемся в том же месяце XVIII съезде ВКП(б). Заметим, что это был такой период в советской стране, когда¹:

1) считалось, что к концу второй пятилетки была обеспечена экономическая независимость СССР от остального мира: даже оказавшись в полной экономической изоляции, страна могла продолжать развиваться, опираясь на силы только своей промышленности;

2) было решено, что переходный период от капитализма к социализму закончен, и социализм в СССР построен;

3) третий пятилетний план, рассчитанный на 1938—1942 гг., был принят как план дальнейшего развития уже построенной социалистической экономики и, как следствие, как первый шаг строительства материально-технической базы коммунизма.

Отсюда становится понятным, почему новоназначенный нарком Косыгин свою мартовскую речь «Создадим передовую текстильную промышленность» начал с некоторых по тем временам «политически корректных» постулатов. Это относится к его заявлениям о том, что между XVII и XVIII съездами партии «в нашей великой стране окончательно ликвидированы эксплуататорские классы» и что «построено в основном социалистическое общество»². Но после этой дежурной преамбулы, приведя отдельные статистические данные о достигнутых заметных экономических свершениях в истекшем периоде, оратор заострил внимание аудитории на аналитически выявленных неиспользованных еще резер-

¹ Конотопов М.В., Сметанин С.И. Из тупика. Экономический опыт мира и путь России. М. : Академический проект, 2000. С. 234—235.

² Косыгин А.Н. К великой цели: избранные речи и статьи. В 2 т. Т. 1. М. : Политиздат, 1979. С. 7.

вах роста и указал на целесообразность осуществления неотложных реформаторских по своей сути мероприятий. Он заявил, в частности, о том, что¹:

- необходимо привести в порядок дело проектирования новых фабрик, перейти к типовым проектам;
- нужно составить образцовые типовые проекты новых фабрик, отвечающих последнему слову техники;
- надо полностью прекратить практику некомплектной поставки машин, так как она делает невозможным использование имеющегося оборудования;
- мы должны эту работу перестроить на примере, скажем, американской машиностроительной промышленности, которая заключает договор сразу на целый комбинат и комплектно обеспечивает поставку и монтаж всей текстильной фабрики;
- необходимо провести тщательное районное планирование, чтобы в районах развивались комплексно все взаимосвязанные отрасли промышленности.

Тогдашнему отраслевому министру Косыгину, судя по этим реформаторским предложениям, эффективное будущее текстильной отрасли страны представлялось возможным в контексте реализации комплексной программы преобразований. Идеями ориентации на материальное стимулирование работников и на прибыль предприятий пока «не пахнет», но симптоматично внимание к позитивному американскому опыту.

Одно из первых выступлений Косыгина, включавшее в себя проблематику реформирования не только в масштабах отрасли, но и страны в целом, состоялось на шестой (июнь 1945 г.) сессии Верховного Совета РСФСР. Находясь тогда на посту председателя Оперативного бюро Совета народных комиссаров РСФСР, в своей речи «Страна вступает в период мирного развития» он обратил внимание законодателей на то, что впредь недопустимо, чтобы предприятия отчитывались за «выполнение программы по валовой продукции, не выполняя ее в установленном ассортименте»². Учитывая это обстоятельство, подчеркнул он, деятельность предприятий предстоит реформировать, ставя во главу угла следующие принципы и требования³:

1) для каждого предприятия должно быть законом строгое выполнение плана по ассортименту;

¹ Косыгин А.Н. Указ. соч. С. 8—9, 11.

² Там же. С. 36.

³ Там же. С. 36.

2) каждое предприятие должно выпускать продукцию отличного качества, ее фабричная марка должна быть известна потребителю;

3) руководители предприятий, производящих низкокачественную и бракованную продукцию, должны наказываться;

4) нельзя допускать в торговую сеть низкокачественную продукцию.

На проходившем в октябре 1952 г. XIX съезде партии, переименовавшем ВКП(б) в КПСС и объявившем о начале перехода к строительству коммунизма в СССР, в своей речи «За всестороннее развитие легкой промышленности» Косыгин, с марта 1946 г. являвшийся уже заместителем Председателя Совета Министров СССР и кандидатом в члены Политбюро ЦК ВКП(б), выдвинул целостную концепцию реформирования ряда отраслей, относящихся к сфере легкой индустрии страны.

Согласно его концепции, предстоящий процесс реформирования легкой промышленности обусловлен необходимостью преодоления сложившихся в этой сфере организационных и управленческих упущений. Одно из них — крайне медленная замена старых малопроизводительных хлопчатобумажных станков и швейных машин и сокращение до минимума дальних перевозок производимых с их помощью товаров. Он привел, в частности, пример того, как замена старых и установка новых прядильных машин, занимающих «в 4 раза меньшую площадь», позволяет повысить «производительность их веретен ...на 60—65 процентов» и одновременно с этим «сокращается с 12 до 6 количество основных машинных операций»¹. Другие предпосылки допущенных упущений состоят, на его взгляд, во все еще сохраняющейся неэффективной структуре производственных мощностей швейной, хлопкоочистительной промышленности и других отраслевых структур легкой промышленности. При этом, по оценке Косыгина, из-за заметного отставания и несбалансированного развития данной сферы в восточных районах страны, на Урале и Средней Азии «мы все еще вынуждены продукцию швейной промышленности завозить в эти районы»².

Эти и другие обстоятельства, по его убеждению, требуют решения широкого комплекса реформаторских задач³, среди которых — обеспечить более широкое изучение запросов потребителей на товары, добиваясь своевременной перестройки производства на выработку нужных потребителю изделий.

¹ Там же. С. 46.

² Там же. С. 47.

³ Там же. С. 47—49.

7.2.3. Взгляды А.Н. Косыгина в период правления Н.С. Хрущева

В феврале 1956 г., выступив на XX съезде КПСС с речью, озаглавленной «К новым успехам советской экономики», Косыгин проявил свою причастность к «переоценке положений сталинизма». Одобренные на данном съезде директивы призваны были способствовать тому, чтобы начатые в СССР «десталинизация общества и определенная либерализация социальной жизни, ...ослабление идеологического давления на естественные и общественные науки, расширение информационной открытости страны»¹ могли бы стать важной предпосылкой для требующегося реформирования сложившейся в ней административно-командной экономической модели.

Судя по содержанию доклада Косыгина, директивы этого съезда требуют осуществления в течение очередной, шестой, пятилетки, рассчитанной на 1956—1960 гг., дальнейших (постсталинских) реформаторских преобразований в хозяйственной жизни страны, которые должны охватить все ключевые сферы и отрасли экономики. Эти преобразования сопряжены с необходимостью осмысления того, что «существующая практика планирования производства машин и станков в единицах или по весу не содействует созданию высокопроизводительного оборудования и внедрению новой техники»². Поэтому, отмечается в докладе, для успешного выполнения предстоящих реформаторских задач:

- целесообразно положить в основу планирования производства оборудования не количество машин и не их вес, а мощности машин по выпуску продукции или по переработке сырья;
- система показателей плана должна стимулировать выпуск более производительных и экономичных машин, обеспечивающих неуклонный рост производительности труда, лучшее использование сырья и материалов;
- количество оборудования, подлежащее выпуску, должно устанавливаться потребителями и заводами-поставщиками совместно по согласованию, так как это не является главным в производстве, а вытекает из заданной мощности и производительности машины;
- гораздо правильнее вместо существующего порядка планирования капитальных вложений на один год перейти к планированию сразу всего объекта на срок до окончания строительства, т.е. установить такую систему планирования, когда еще до начала строитель-

ства планом или особым постановлением по данному строительству точно определяется сумма капитальных вложений по годам, а также срок окончания данного строительства;

- повысив уровень народнохозяйственного планирования, мы тем самым добьемся ликвидации проявляющихся временами некоторых диспропорций в развитии народного хозяйства и превратим планирование в еще более могучее средство всестороннего развития производительных сил в нашей стране¹.

Однако в силу по-прежнему чрезмерной политизации методов и средств воплощения в жизнь социально-экономических планов и проектов всего через год после XX съезда сначала (в феврале 1957 г.) было принято решение о переходе к территориальному принципу управления народным хозяйством по экономическим административным районам и об образовании совнархозов. Затем еще через полгода (сентябрь 1957 г.) ЦК КПСС и Совет Министров СССР объявили о решении заменить пятилетний план 1956—1960 гг. семилетним, охватывающим период с 1959 по 1965 г. Заметим, что незаmysловатая при этом мотивировка вносимых корректив в ранее одобренные съездом директивные материалы гласила, что «в ходе практического осуществления его заданий возникла необходимость перейти к новому, уже рассчитанному на семь лет, перспективному плану развития народного хозяйства страны»².

Между тем на состоявшемся (после принятия вышеуказанных «уточняющих» решений) в 1959 г. внеочередном XXI съезде КПСС, провозгласившем, что «социализм в СССР построен полностью и окончательно», речь Косыгина, озаглавленная «Перспективы нашего развития», по-прежнему основывалась преимущественно на реформаторских принципах. В ней обосновывались положения о потенциальных возможностях решения поставленных перед обществом многообразных социально-экономических задач, нацеленных на повышение качества производимых товаров народного потребления, рост уровня жизни и благосостояния населения. Это, с его точки зрения, требует руководствоваться тем, что:

- 1) должна быть поставлена серьезная систематическая работа по улучшению ассортимента, разработке новых видов товаров и организации их массового производства;
- 2) надо дать право промышленным предприятиям (в соответствии с изменениями спроса) вносить необходимые поправки в план производства;

¹ Ковнир В.Н. История экономики России : учеб. пособие. М. : Логос, 2005. С. 397—398.

² Косыгин А.Н. Указ. соч. С. 94.

¹ Там же. С. 94—95, 96, 97.

² Экономическая история СССР : учеб. для экономических вузов / В.Т. Чунтулов [и др.]. М. : Высшая школа, 1987. С. 279.

3) система премирования должна стимулировать не только выполнение плана, но и высокое качество товаров, высокий уровень культуры торговли и обслуживания покупателя;

4) оценка работы машиностроительного завода должна вестись не только по выпуску машин по количеству, но и по производительности этих машин¹.

Здесь можно увидеть многие идеи будущей реформы, в частности ориентацию на потребительский спрос, отказ от оценок результатов «по валу», расширение самостоятельности производителей.

7.2.4. Мысли последнего десятилетия

Анализ последнего десятилетия в жизни и творческой (в том числе реформаторской) деятельности Косыгина свидетельствует, что и на протяжении 1970-х гг., когда косыгинская реформа, по существу, оказалась свернута, он по-прежнему оставался приверженным поиску форм и методов истинно «социалистического» типа хозяйствования, базирующегося на синтезе не сочетающихся, казалось бы, двух взаимоисключающих начал. Имеется в виду его непреложное стремление достичь всеохватности товарно-денежных отношений при сохранении доминирующей роли в экономике административно-командных управленческих институтов и общегосударственной собственности. Об этих намерениях советский премьер-министр отчетливо и убедительно высказывался, в частности, в своих докладах на XXIV и XXV съездах КПСС, а также в других публичных выступлениях.

Так, в апреле 1971 г. на XXIV съезде партии Косыгин, освещая директивы съезда по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 гг., настаивал на необходимости совершенствования и интенсификации в масштабе всей страны тех самых реформаторских преобразований, которые были начаты в 1965 г. Полагая так, он исходил из той мысли, что особенностью начинающейся девятой пятилетки должно стать то, что «хорошие товары массового потребления» стали бы производить не только предприятия легкой и пищевой промышленности. Решение данной задачи, по его убеждению, требует, чтобы «этого добились все без исключения предприятия всех отраслей промышленности» и «чтобы вся выпускаемая ими продукция была добротной и отвечала возросшим требованиям населения»².

¹ Косыгин А.Н. Указ. соч. С. 122, 124, 125.

² Там же. С. 14.

Центральное место в косыгинском докладе на этом съезде занимает четвертый раздел, названный «Совершенствование управления и планирования». Внимание делегатов было обращено Косыгиным прежде всего на то, что апробируемые с 1965 г. новые методы управления производством на местах в последние годы, по сути, «подменяются администрированием» и поэтому «нуждаются в уточнении и развитии»¹. В то же время он обратился к аудитории с весьма понятной ее подавляющему большинству «марксистско-ленинской» аргументацией, сказав о том, что, как и ранее, «мы отвергаем всякие ошибочные концепции, подменяющие рыночным регулированием ведущую роль государственного централизованного планирования»².

В ноябре того же 1971 г. в заключительном слове к своему докладу на третьей сессии Верховного Совета СССР Косыгин затронул еще одну весьма важную проблематику, возникающую в рамках проворимых реформ в области процессов «социалистического» ценообразования. Он предложил свое видение путей стабилизации уровня розничных цен на товары и услуги в условиях продолжающихся преобразований, нацеленных на экономическое стимулирование «советских» хозяйствующих субъектов. При этом формирование цен, по его мнению, должно быть не стихийным, а под контролем сложившихся в стране неких профильных коллективных институтов, имея в виду «комитет цен и его органы на местах», чтобы «не допускать нарушения государственной дисциплины в ценообразовании»³.

Большие надежды на дальнейшее продвижение начатых в 1965 г. реформаторских преобразований Косыгин возлагал на последний при его жизни XXV съезд КПСС, состоявшийся в марте 1976 г. Здесь представляется важным заметить, что на этом съезде во второй части своего доклада, названной «Основные социальные и экономические задачи десятой пятилетки», он в числе прочего красной нитью провел весьма небесспорную, на наш взгляд, мысль. Суть последней сводилась к тому, чтобы в предстоящем пятилетии (1976—1980) сделать акценты на активизацию достижения качественных составляющих в рамках осуществляемых реформ, особенно посредством повсеместно создаваемых производственных объединений. Главное преимущество подобного рода хозяйственных структур, как отмечается в докладе, состоит в том, что они способны самостоятельно, без опеки «сверху», формировать, в том числе такие экономические показатели, как «нормативы распределения прибыли и образования фонда заработной платы»⁴.

¹ Там же. С. 42.

² Там же. С. 44.

³ Там же. С. 119.

⁴ Там же. С. 425.

Таким образом, историко-экономический анализ и вытекающие из него обобщения и выводы о сущностных особенностях реформаторских воззрений Косыгина на основных этапах его деятельности позволяют заключить следующее.

1. Преодоление сложившегося в отечественной экономической литературе стереотипа, будто квинтэссенция косыгинских реформаторских свершений обусловлена главным образом концептуальными положениями состоявшихся под его эгидой реформ 1965 г., предполагает выполнение ретроспективного анализа выдвинутых им реформаторских воззрений, проявляющих себя в статьях, докладах и речах и практических реалиях с конца 1930-х гг. и фактически до конца его жизни.

2. Формально одобренные высшими партийными и государственными структурами и обнародованные в открытой печати в конце 1930-х — конце 1970-х гг. реформаторские воззрения Косыгина не нашли своей полномасштабной практической реализации, поскольку вытекающие из них выводы и рекомендации о необходимости требующихся мероприятий по преобразованию «советской» экономики в сущности этими же структурами и отторгались.

3. Отторжение косыгинских реформаторских воззрений обусловлено не их несовершенством, а исключительно идейно-политическими и политико-экономическими причинами, способствовавшими абсолютизации принципов тоталитарной и административно-командной советской системы.

4. Дальнейшему со времен НЭП успешному развитию страны (вопреки призванным вновь возродить конкурентные механизмы и всеохватные товарно-денежные отношения косыгинским реформаторским воззрениям) вплоть до отставки от занимаемой им должности в 1980 г. систематически препятствовали идейно-политические антирыночные установки советского руководства.

5. Предопределенность из-за идейно-политической составляющей конечной неудачи косыгинских реформаторских воззрений, обусловившая поначалу консервацию уравнилельной системы, директивных методов управления экономикой и отсутствие экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в применении достижений научно-технического прогресса в народном хозяйстве, привела в конечном счете к саморазрушению советской хозяйственной модели и к распаду СССР.

Роль советских экономистов в подготовке реформ

Как известно, подготовку косыгинской реформы отсчитывают с 8 сентября 1962 г., когда в главной советской газете «Правда» вышла статья харьковского профессора Е.Г. Либермана «План, прибыль, премия». Она послужила своего рода сигналом к началу широкой дискуссии. Академики, экономисты-практики, рабочие обличали недостатки, спорили, предлагали свои варианты поправок в существовавшую систему организации народного хозяйства. Так, И.А. Карпенко¹, в те годы сотрудник отдела экономики, промышленности и транспорта газеты «Известия», вспоминал: «Невероятная популярность экономических изданий, возникновение деловых экономических клубов, повальная экономическая учеба... — вот что было приметами того времени. ...Экономике отводилась львиная доля газетной площади, а высшей доблестью журналиста считалось его умение читать бухгалтерский баланс»².

Фигура Либермана хотя и заслуженно считается символом косыгинской реформы, все же не должна заслонять других советских экономистов 1960-х гг., чей вклад в подготовку реформы тоже был весом, хотя и не настолько заметен.

¹ Карпенко Игорь Александрович (1932 — 1998) — советский журналист, в 1960—70-е гг. работал в газете «Известия».

² Фетисов Т.И. Премьер известный и неизвестный: воспоминания о А.Н. Косыгине. М., 1997. С. 8.

8.1. Экономическая дискуссия 1962—1964 гг. — выработка идеологии реформы

О начале подготовки косыгинской реформы А.И. Аджубей¹ вспоминал следующим образом. Во второй половине 1962 г. П.Н. Демичев² показал ему письмо: «... профессор Либерман обращался к Хрущеву с дерзостным, по тому времени, предложением глубоко и серьезно взвесить суть экономических принципов, лежавших в основе нашей экономической доктрины, отбросить ее догматические установки, перестать тратить энергию народного труда впустую и обратиться к проверенным мировой практикой принципам материальной оценки результатов работы человека: хозрасчету, товарно-денежным отношениям, пониманию сути прибыли и ее роли в системе социалистического хозяйствования. Демичев колебался: показывать ли письмо Хрущеву? Все же решил передать бумагу Никите Сергеевичу. Ждали. Какой будет реакция Хрущева? Достанет ли ему знаний, сил, смелости, хотя бы прагматического понимания поставленных проблем?»³. Хрущевские «метания», разрушавшие сталинскую экономическую модель, «ломая» ее важнейшие регуляторы, вели «...к развалу, разлагивалась система управления народным хозяйством, началось снижение темпов экономического роста»⁴. Срочно требовалась целостная система хозяйствования, способная обеспечить рост эффективности общественного производства.

Никита Сергеевич решился начать разговор с обществом. Дискуссия быстро выплеснулась за пределы узкого круга профессионалов на страницы центральной прессы⁵. В апреле 1962 г. доклад Либермана обсуждался на пленуме Научного совета при Академии наук СССР по комплексной проблеме «Научные основы планирования и организации общественного производства», а в сентябре вышла знаменитая статья в «Правде».

Концепция, предложенная харьковским профессором, выбивала «замковый камень» из сталинской экономической модели: вместо народно-хозяйственной рентабельности — рентабельность предприятия. Отношение

¹ Аджубей Алексей Иванович (1924—1993) — зять Н.С. Хрущева, советский журналист и публицист, главный редактор газет «Комсомольская правда» (1957—1959) и «Известия» (1959—1964), член ЦК КПСС в 1961—1964 гг.

² Демичев Петр Нилович (1918—2010) — секретарь ЦК КПСС (1961—1974).

³ Аджубей А. По следам одного юбилея // Огонек. 1989. № 41. С. 8.

⁴ Так оценивал реформы Хрущева Н.К. Байбаков, будучи уже в преклонном возрасте. См.: Славкина М. Байбаков. М., 2010. С. 118.

⁵ Дискуссия велась на страницах «Правды», «Известий», «Экономической газеты», «Труда», журналов «Коммунист», «Плановое хозяйство», «Вопросы экономики» и др.

прибыли в процентах к производственным фондам выступало как обобщающий показатель, заменяя на этом «посту» снижение себестоимости.

Другой была парадигма планирования: предприятие становилось полноценным хозяйствующим субъектом, способным самостоятельно принимать на себя риски и нести ответственность за принятые решения. План, намечая цели, не регламентировал пути их достижения. Централизованно задавался объем продукции в номенклатуре и сроки поставки. Производительность труда, фонд заработной платы, штатное расписание, себестоимость, капиталовложения, новая техника — все это отдавалось на откуп «командирам производства».

Решить проблему «планирования от достигнутого» Либерман предложил с помощью шкалы плановых нормативов рентабельности. Скрыв резервы и получив заниженное задание (трудовой коллектив проигрывал), поощрение рассчитывалось по средней ставке между фактической и плановой рентабельностью.

Часть заработанной прибыли поступала в распоряжении трудового коллектива, образуя специальные фонды. На них возлагалась обязанность связать воедино коллективную и индивидуальную материальную заинтересованность работников.

Проблема инициирования запроса на инновации решалась гибким ценообразованием, стимулирующим внедрение новых технологий.

Регулирование основывалось на взаимном согласовании интересов хозяйствующих субъектов с помощью цен, финансов, бюджета, учета, крупных капиталовложений, темпов и пропорций. За центром оставалась прерогатива разрабатывать стратегию развития народного хозяйства.

Вскоре в дискуссию включился академик В.С. Немчинов¹, объясняя в своей статье суть «харьковской системы»². Замена показателя валовой продукции на рентабельность должна была развернуть производителя в сторону удовлетворения запросов потребителей. Причем выбранный обобщающий показатель играл двойную роль. Задание по рентабельности в виде начислений на основные фонды решало проблемы источника финансирования расширенного воспроизводства основных фондов и «омертвления» ресурсов³. Установление шкалы мате-

¹ Немчинов Василий Сергеевич (1894—1964) — советский экономист и статистик, академик АН СССР (1946). В 1953—1962 годах член Президиума АН СССР. В 1958 году организовал первую в СССР лабораторию экономико-математических исследований.

² Немчинов В.С. Плановое задание и материальное стимулирование // Правда. 1962. 21 сент.

³ Участие предприятия в процессе воспроизводства обеспечивалось нормативами начислений на основные фонды. Они должны устанавливаться на 10—15 лет и быть дифференцированы по отраслям и группам предприятий с учетом вещественного состава основных фондов и коэффициента воспроизводства различных видов фондов (Немчинов В.С. Плановое задание и материальное стимулирование // Правда. 1962. 21 сент. С. 3).

риального поощрения производственных коллективов, в зависимости от фактического уровня рентабельности, обеспечивало сочетание планирования и материального стимулирования¹.

От плановиков требовалось, коррелируя цены и ассортимент, добиться ликвидации убыточности. Учитывая, что предприятия сами разрабатывали оптимальный план повышения производственной мощности и приемлемые варианты возможного ассортимента выпускаемой продукции с указанием народнохозяйственной себестоимости, центру оставалось разместить заказы на наиболее выгодных условиях.

Предлагаемая концепция требовала перестройки материального снабжения: отказ от «разверстки товарных ресурсов по бесконечно сложной системе натуральных фондов» и переход к государственной торговле. Платность фондов требовала передачи прав выбора ресурсов хозяйствующим субъектам.

Статьи вызвали широкий отклик. Специалисты-практики, ученые-экономисты, равнодушные люди одобряли/оспаривали, предлагали альтернативы.

В ходе обсуждения очень быстро оформились три лагеря²:

1) консерваторы — противники «демонтажа» действующего хозяйственного механизма;

2) радикалы — сторонники «харьковской системы»;

3) центристы — экономисты, в целом одобряющие предложения Либермана — Немчинова, но с массой оговорок³.

Большинство, понимая необходимость корректировки сталинской модели, не было готово к ее замене⁴. Охотно принимая прибыль

¹ Предприятие должно получить право расходовать фонд поощрения на премирование работников, пополнение фонда коллективной заработной платы, выдаваемой дополнительно к тарифным ставкам индивидуальной оплаты труда, на улучшение бытовых и коммунальных условий жизни работников данного коллектива (Немчинов В.С. Плановое задание и материальное стимулирование // Правда. 1962. 21 сент. С. 3).

² Представление о сути разногласий можно получить из обсуждения на расширенном заседании Научного совета по хозяйственному расчету и материальному стимулированию производства при Академии наук СССР 25—26 сентября 1962 г, материалы которого были опубликованы (Проблемы экономического стимулирования предприятия // Вопросы экономики. 1962. № 11. С. 87—142).

³ Советский экономист, А.И. Катценеленбойген, принимавший участие в экономической дискуссии 1960-х гг., позже эмигрировавший за границу, выделяя реформаторов и консерваторов, подразделял реформаторов на несколько групп: диссиденты (наиболее радикально настроенные, за «социализм с человеческим лицом»), оппозиционеры (желающие улучшить систему планирования советской экономики), реформаторы (пытающиеся изменить существующий экономический механизм, не стараясь изменить влияние политической власти) (Золотой П.А. Экономическая реформа 1965 г. и ее теоретическая база: оценки зарубежных экономистов // Экономический журнал. 2005. № 1. URL : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-reforma-1965-g-i-ee-teoreticheskaya-baza-otsenki-zarubezhnyh-ekonomistov>

⁴ Проблемы экономического стимулирования предприятия // Вопросы экономики. 1962. № 11. С. 102—105, 107.

в «дружную семью» плановых показателей, представители этого лагеря ставили под сомнение возможность использования ее в качестве основного критерия оценки эффективности работы трудового коллектива¹.

Консерваторы предупреждали: «харьковская» система противоречива, хотя и претендует на замену управленческой модели. «Цель социалистического производства — не получение прибыли. Закон нашего хозяйствования — достижение в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах. Этот закон находит свое практическое выражение в выполнении и перевыполнении производственной программы с наименьшей себестоимостью продукции»², — подчеркивал профессор М. Федорович.

Плановики-практики, которых было немало в этом лагере, делали акцент на невозможность «встраивания» новых принципов управления в реальность советской экономики.

Камнем преткновения выступало отсутствие конкуренции, «работающей» регулятором в рыночной экономике³. Что будет стимулировать производителя-монополиста в условиях товарного голода снижать затраты, а не идти по пути наименьшего сопротивления, просто поднимая цены?⁴

В качестве «фатального» обстоятельства для внедрения новых методов хозяйствования указывалось отсутствие резервов в народном хозяйстве. Каким образом сможет трудовой коллектив отоварить оказавшуюся в его распоряжении часть прибыли в условиях, когда нужные ему ресурсы уже распределены Госпланом?⁵

Учитывая особенности развития сектора Б, как коррелировать товарное покрытие с объемом денежной массы, который вырастет в первую очередь у занятых в секторе А? К тому же, если директивно не планировать баланс трудовых ресурсов и фонд заработной платы, придется

¹ Такой подход разрушал цельность «харьковской системы». Поэтому Евсей Григорьевич отзывался крайне неодобрительно: «Есть такие сторонники этой системы, которых следует опасаться. Они говорят, что все хорошо, но нужно присоединить еще зарплату, себестоимость и выработку и т.д., и тогда «все будет в порядке». Но если такая «система» пройдет, а она может пройти под давлением привычного хода мыслей, то нам придется, вероятно, от нее отрешиться» (Либерман Е.Г. План, прибыль, премия. Выступление в Деловом клубе // Экономическая газета. 1962. № 46).

² Федорович М. Надо смотреть вперед // Экономическая газета. 1962. № 45. В том же ключе высказывался директор Научно-исследовательского института Госплана СССР М. Бор: «Профессор Либерман, а за ним академик Немчинов заявляют: то, что выгодно предприятию, должно быть выгодно и обществу в целом. Но как могут экономисты забывать о том, что прибыль отдельного предприятия вовсе еще не конечная прибыль, реализованная в народном хозяйстве?» (Бор М. Внутренняя противоречивость предложений профессора Либермана. Деловой клуб // Экономическая газета. 1962. № 46).

³ В сталинской экономической модели ее и заменили централизованным директивным планированием.

⁴ Это суждение в той или иной форме высказано очень у многих оппонентов «харьковской системы». Правда. 1962. 24 сент., 26 сент., 30 сент.

⁵ Проблемы экономического стимулирования предприятия. С. 111.

не только балансировать денежное обращение, но и решать вопрос, чем занять высвободившуюся рабочую силу¹.

Справится ли «харьковская система» с проблемой инноваций, если размер поощрения трудового коллектива зависит от величины производственных фондов? Не приведет ли это к тому, что предприятиям будет выгодно в одних случаях задерживать внедрение прогрессивной техники, а в других внедрять малоэффективную?²

Решит ли проблемы планирования новая система, важным условием работы которой является стимулирование с помощью выгодных цен производителей? Методик разработки «нужных» цен не существует, предприятия находятся в разных природных условиях, на разном уровне фондовооруженности? Легче ли решить эту задачу, чем спланировать «до гвоздя» работу сотен тысяч предприятий?³

Плановики считали, что «лечение» может оказаться хуже «болезни»: «Ликвидация планирования заданий предприятиям по себестоимости усложняет, а в некоторых случаях делает практически невозможным планирование чистого дохода общества, финансов, так как предприятие, само устанавливая себестоимость, не может учесть возможное изменение производственных условий и будет исходить из рентабельности, устанавливаемой на длительный период. Возникнут затруднения при составлении сводного финансового плана развития народного хозяйства, появятся дополнительные трудности в распределении и перераспределении национального дохода в отраслевом и территориальном разрезе, уменьшится роль Госплана, совнархозов и финансовых органов в планировании себестоимости и доведении ее до предприятий, а это ослабит до некоторой степени борьбу за лучшую эффективность производства»⁴.

Сторонники Либермана оборонялись — никто не предлагает забрать рычаги управления у центра. Речь идет о замене методов воздействия на хозяйствующие субъекты — вместо директивных норм экономическое регулирование⁵. К тому же альтернативы нет: перестройка системы управления народным хозяйством диктуется не прихотью, а необходимостью.

¹ Проблемы экономического стимулирования предприятия. С. 89—90, С. 94.

² Ваг Л., Захаров С. Платность производственных фондов и прибыль предприятия // Вопросы экономики. 1963. № 4. С. 88—100.

³ В 1959 году В.С. Немчинов возглавил Комиссию АН СССР по исчислению стоимости. В ее состав входили представители различных взглядов, согласованных рекомендаций выработано не было. В конце 1961 г. был создан Научный совет по проблемам ценообразования при Отделении экономических наук АН СССР. Работа была продолжена, создано несколько теорий ценообразования. Хотя проведенные исследования сыграли огромную роль в реформе оптовых цен 1967 г., тем не менее важнейшая теоретическая проблема так и не была решена.

⁴ Проблемы экономического стимулирования предприятия. С. 97.

⁵ Трапезников В. За гибкое экономическое управление предприятием // Правда. 1964. 17 авг.

Оппоненты были едины в одном — предложенная концепция «сырая» и требует доработки¹.

Вместе с тем доработка новых методов хозяйствования закономерно приводила исследователей к усилению рыночного компонента, ограничивая права директивного планирования, иначе невозможно было преодолеть их противоречивость.

Немчинов, пытаясь найти тандем плана и рынка, вводил в систему конкуренцию производителей, защищенных законодательством от административного давления, за размещение выгодных государственных заказов². Условием поощрения трудового коллектива выступало строгое выполнение обязательств по договорам, четко регламентирующим цены, сроки и условия поставок. Только после выполнения договорных обязательств, предприятия получали право самостоятельно реализовывать свою продукцию, приобретать средства производства, распоряжаться амортизационным фондом. Соблюдение народнохозяйственных пропорций обеспечивалось центром с помощью лимитов и ограничений, регулирования приходных и расходных частей целевых общественных фондов предприятия. Но при этом нормативы длительного действия законодательно устанавливали размеры, способы понижения и расходования таких фондов.

В свою очередь, А.М. Бирман шел дальше: составляя план, государство должно было создать хозяйственный механизм, которому в дальнейшем предстояло работать в автоматическом режиме. Плановые органы имели право вмешиваться в работу предприятия только для того, чтобы изучить передовой опыт или помочь отстающим³.

Следуя в заданном векторе, Г.С. Лисичкин приходил к выводу: лучший регулятор общественного производства — закон стоимости. Он сможет устранить диспропорции и повысить эффективность народного хозяйства⁴. Солидарен с ним был Н.Я. Петраков: социализм — разновидность товарного производства, поэтому необходимо обеспечить свободный перелив капитала из одной отрасли в другую и формирование цен на основе спроса — предложения⁵.

¹ Основными дискуссионными вопросами были: какой критерий может выступать в роли обобщающего показателя работы предприятия? Что должно выступать как условие премирования трудового коллектива? Каков механизм согласования интересов хозяйствующих субъектов, планирующего центра и предприятия?

² Немчинов В.С. О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством. М., 1965. С. 15.

³ Бирман А.М. Некоторые проблемы науки о социалистическом хозяйствовании. М., 1963.

⁴ Волков А.И., Пугачева М.Г., Ярмолюк С.Ф. Пресса в обществе (1959—2000): оценки журналистов и социологов. Документы. М.: Институт социологии РАН. URL: <http://www.evartist.narod.ru/text25/004.htm>

⁵ Петраков Н.Я. Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М., 1966. С. 37.

Пока шли дискуссии и разрабатывали проекты реформы, в октябре 1964 г. на Пленуме ЦК КПСС Н.С. Хрущева обвинили в «волютаризме и субъективизме», сняли со всех постов и отправили на пенсию. Первым секретарем ЦК КПСС был избран Л.И. Брежнев, председателем Совета Министров СССР назначен Косыгин. Современники оценивали Косыгина как очень компетентного руководителя, хорошо разбиравшегося в проблемах советской экономики. Известный историк экономической мысли Ю.Я. Ольсевич писал, что посещение Англии в 1963 г. и изучение опыта рыночной экономики Югославии окончательно утвердили Косыгина в необходимости реформирования сталинской модели¹. Отдавая себя отчет в том, что концепция «сырая», Косыгин принял решение «дорабатывать» реформу на ходу².

Практики, которым теперь предстояло пройти между Сциллой — рынком и Харибдой — директивным планированием, чтобы найти способ повышения эффективности управления народным хозяйством, не надеялись на помощь теоретиков. «...в то время наша экономическая наука ничего, кроме общих рассуждений о необходимости реорганизации управления народным хозяйством, не предлагала», — писал в мемуарах Н.К. Байбаков³. Солидарен с ними по этому поводу был и Косыгин: «Была у него такая слабость — отдавал предпочтение профессионалам, занимавшим государственные должности, резонно считая, что такие подходят к делу более ответственно, чем представители «чистой» науки... Тем самым, возможно, об этом и не думая, Алексей Николаевич оградил себя от участия в получившей в СССР широкое распространение схоластики о «превращенной» категории стоимости и других абстракциях политэкономии социализма»⁴.

Итог дискуссиям подвели документы, принятые на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС (1965). Сравнение концепции Либермана — Немчинова, инициировавшей широкое общественное обсуждение с косыгинским вариантом, ясно показывает, что научное сообщество и практики оказались не готовы отказаться от сталинской экономической модели. Реформа пошла по пути изменения количества и состава централизованно планируемых показателей. Победили центристы. «Харьковская система», зажата в узкие рамки директивного планирования, теряла свою эффективность, как и предупреждал в свое время Е.Г. Либерман. В то же время, несовместимая со сталинской парадигмой планирования, она и ей мешала работать. Явно компро-

¹ Ольсевич Ю.Я. Алексей Николаевич Косыгин // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV. Век глобальных трансформаций. М.: Мысль, 2004. С. 801.

² Фирсов Ю.В. Косыгин и его время // Феномен Косыгина. Записки внука. Мнения современников. М.: Фонд культуры «Екатерина», 2004. С. 178.

³ Байбаков Н.К. Из записок зампреда // Фетисов Т.И. Премьер известный и неизвестный. С. 130.

⁴ Гвишиани А.Д. Феномен Косыгина. Записки внука. Мнения современников; под ред. Ю.В. Фирсова М., 2004. С. 172.

мисный характер доклада Косыгина на Пленуме ЦК КПСС оставлял возможность для маневра в сторону рынка. Как всегда, на переломных точках советской эпохи решающей оказалась воля политического лидера. Внутренняя убежденность Л.И. Брежнева в том, что можно обойтись без реформирования управленческой модели, и страх перед гранью, отделяющей советскую плановую экономику от экономики рыночной, свидетельствовали о том, что экономический волютаризм, казалось бы, преодоленный в теории, так и не был искоренен на практике. Экономика во многом, как и прежде, оставалась заложницей политики. Причину незавершенности косыгинской реформы нужно искать совсем не в экономической теории.

8.2. Е.Г. Либерман — идеолог хозяйственной реформы или «ширма»?

Реформу планирования и управления народным хозяйством страны, осуществленную во второй половине 1960-х гг. в СССР, в нашей стране чаще всего принято называть *косыгинской реформой*, связывая ее с именем председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина. Однако на Западе данную реформу связывают больше с именем профессора Харьковского государственного университета и Харьковского инженерно-экономического института Е.Г. Либермана. Нередко данную реформу даже называют либерманизацией или либерманизмом (по аналогии, например, с тэтчеризмом).

Различия в понимании «авторства» реформы 1965 г. отражают противоречивую роль Либермана в этих реформах. С одной стороны, никто не сомневается в том, что именно с публикации его работ началось открытое обсуждение идей новой реформы. С другой стороны, подчеркнуто скромное влияние Либермана и на советскую экономическую науку, и на социально-политическую жизнь СССР (очень резкий контраст в сравнении, например, с Е.Т. Гайдаром — идеологом реформ 1990-х гг.) неизбежно порождает сомнения в самостоятельности сыгранной им роли.

8.2.1. Необходимость идеологической подготовки реформ

В начале 1960-х гг., когда четко обозначился закат «совнархозной» реформы, необходимость нового тура реформ становилась все более очевидной. Процесс реформирования мог пойти либо путем усиления командных методов управления (собственно, такая попытка и была предпринята Н.С. Хрущевым в виде перестройки управления по территориальному принципу и не дала ощутимых результатов), либо путем придания рыноч-

ным элементам более адекватного им характера. Этот второй путь и стал основой концепции реформ середины 1960-х гг.

Выбор был далеко не простым. Официальная точка зрения состояла в том, что рынок является институтом не только чуждым социалистической системе хозяйства, но и идеологически ей враждебным. Рыночная стихия трактовалась как антипод и антагонист плано-регулируемой экономики. Любые попытки обратиться к рыночным способам регулирования экономики рассматривались как идеологическая диверсия, а жупел «рыночного социализма» для поборников чистоты социалистических идеалов был еще более одиозным, чем капиталистический рынок, так как подрывал основы изнутри. Югославским, польским и другим «ревизионистам» рыночного толка доставалось значительно больше ругани, чем «просто» буржуазным идеологам, не виновным в «извращении» социалистической модели.

Однако в начале 1960-х гг. ситуация начала меняться. Политическая «оттепель» создала — пусть не слишком последовательно — условия большей толерантности к альтернативным взглядам. В высших эшелонах власти появились прагматики, которые понимали, что для спасения системы, катящейся к системному кризису, не грех и «поступиться принципами». Содержание преобразований они видели в поисках стимуляторов, способных воздействовать на материальные интересы производителей, побуждая их к более эффективному использованию ресурсов.

Такую возможность давало лишь установление прямой зависимости между затрачиваемыми усилиями и полученным вознаграждением. По сути, это означало обращение к основному принципу товарного хозяйства — принципу окупаемости. Однако это прямо противоречило «социалистическому» принципу справедливого и равномерного распределения продукта, являющегося общественной собственностью. Такая «ересь» не могла не встретить серьезной оппозиции, поэтому подходы к реформе начались издалека.

8.2.2. Либерман — застрельщик дискуссии о реформе

Все началось с того, что 9 сентября 1962 г. «Правда» опубликовала статью харьковского профессора Либермана «План, прибыль, премия»¹, в которой предлагались принципиально новые подходы к решению важнейших народнохозяйственных проблем. Автор предлагал сделать некоторые, достаточно осторожные шаги в сторону превращения социалистических предприятий в относительно самостоятельные товаропроизводители. Для этого необходимо освободить их от мелочной опеки центральных плановых органов, которые должны устанавливать задания только

по объему и номенклатуре продукции и срокам поставок. Все остальные плановые показатели предприятия должны разрабатывать сами, устанавливая прямые связи на основе договорных соглашений.

Чтобы заинтересовать предприятия в выполнении плановых заданий, повышении качества продукции, предлагалось сделать важнейшим оценочным показателем прибыль. «Необходимо, — писал Либерман, — установить долгосрочные нормы рентабельности для отраслей, определяемые как отношение прибыли к производственным фондам, и в случае выполнения предприятием этих нормативов, поощрять его, оставляя ему часть прибыли для стимулирования коллектива в целом и отдельных его работников. Необходимо также упорядочить систему ценообразования, сделать ее более гибкой, чтобы более эффективные изделия были рентабельны, а значит, выгодны для производителей».

Предлагаемые новации были весьма необычны для своего времени и вызвали неоднозначную реакцию. Сторонники традиционных методов управления увидели в них посягательство на основополагающие принципы и сползание к капиталистическим формам хозяйствования. Но появление такой статьи в центральном партийном органе было своего рода «пробным шаром», запущенным сторонниками реформ, чтобы выяснить реакцию различных социальных и политических сил на возможные перемены.

Почему для столь важного зондажа мнений был выбран мало кому известный профессор провинциального вуза, а не кто-либо из корифеев тогдашнего научного сообщества?

С одной стороны, высказывание «еретических» идей было делом не безопасным, и в случае отрицательного результата таким человеком не жалко было и пожертвовать. Тем более что Либерман уже отсидел в 1938—1939 гг. небольшой по тем временам срок, когда находился под следствием по сфабрикованному (по доносу одного из «коллег» по институту) обвинению в шпионаже.

Но была, вероятно, и другая причина. Либерман представлял промышленный регион с крупными машиностроительными предприятиями, ситуацию на которых ученый хорошо знал, заведывая кафедрой экономики и организации машиностроительной промышленности Харьковского инженерно-экономического института. Известен он был и в научных кругах как автор работ по механизации статистического учета, особенно исследованиями проблем повышения эффективности производства. Постепенно ученый осознает, что решение данной проблемы невозможно без обращения к рыночным регуляторам, что и нашло отражение в опубликованной в «Правде» статье. Свои предложения Либерман основывал не только на теории, но и на результатах широкомасштабных многолетних исследований машиностроительных предприятий Харькова и Харьковской области.

¹ Либерман Е.Г. План, прибыль, премия // Правда. 1962, 9 сент.

Содержащиеся в знаменитой «правдинской» статье предложения были осторожными — они не посягали на систему централизованного планирования, не выходили за ее пределы. И все же в ней было, по крайней мере, два радикально новых момента. Предлагалось, во-первых, дать предприятиям реальную самостоятельность, что означало шаг на пути превращения их в настоящих товаропроизводителей, во-вторых, наполнить реальным содержанием и сделать действенными такие рычаги рыночной экономики, как прибыль и цены.

Через месяц Либерман еще раз изложил свои идеи по поводу реформы хозяйственного механизма социалистической промышленности на страницах ведущего (и тогда, и в наши дни) экономического научного журнала «Вопросы экономики»¹. Его доклад «О совершенствовании планирования и материального поощрения работы промышленных предприятий» был направлен в ЦК КПСС.

8.2.3. Либерман и общесоюзная экономическая дискуссия 1962—1964 гг.

В связи с публикациями Либермана, которые были приняты в «Правду» и в «Вопросы экономики» отнюдь не «с улицы», оживились старые дискуссии относительно роли и места товарно-денежных отношений в социалистической экономике. Теоретические споры «товарников» и «антитоварников» 1960-х гг. носили, конечно, весьма схоластический характер, напоминающий во многом описанные Дж. Свифтом в «Путешествиях Гулливера» баталии «остроконечников» и «тупоконечников», бескомпромиссно выяснявших вопрос с какого конца, острого или тупого, разбивать вареное яйцо. Но за этими абстракциями стояла реальная проблема: система «государственного социализма» подходила к границам своих производственных возможностей и требовала либо замены, либо серьезного реформирования.

Разумеется, предлагаемые новации не могли не вызвать отрицательной реакции у ортодоксов и поборников чистоты социалистической веры, которые немедленно обвинили автора в покушении на нерушимые основы. Либерман, в связи с накалом страстей, вынужден был даже оставить институт, в котором проработал много лет. Его «приютили» на экономическом факультете Харьковского государственного университета, где он преподавал ряд экономических и статистических дисциплин.

Вокруг проблем, поставленных в статьях Либермана, развернулась общесоюзная экономическая дискуссия 1962—1964 гг., в ходе которой идеи Ли-

бермана оказались поддержаны не только видными учеными-экономистами (например, такими ведущими советскими экономистами, как В.С. Немчинов и С.Г. Струмилин¹), но также руководителями предприятий и специалистами Госплана. Это означало, что готовящиеся реформы могут опираться на определенную социальную базу — на советскую технократию, которой были близки проблемы, связанные с частыми сбоями в хозяйственном механизме и которая воспринимала эти проблемы именно как необходимость ремонта, не ставя под сомнение пригодность конструкции в целом. Символом идейной победы стала еще одна публикация Либермана в «Правде»².

Принятие предложенных Либерманом идей было связано также с успешной реализацией ряда экономических экспериментов, проводимых с 1963 г. на многих предприятиях («Большевичка» в Москве, «Маяк» в Горьком, шахтах Западного угольного бассейна в Украинской ССР).

8.2.4. Звездный час Либермана

Таким образом, к 1965 г. сложились все необходимые предпосылки для начала реформ, и решительный шаг был наконец сделан решениями мартовского и сентябрьского пленумов ЦК КПСС.

Начали, по традиции, с аграрного сектора. Хозяйствам обещали твердый план государственных закупок, неизменный на протяжении десяти лет. Сверхплановая продукция оставалась в их распоряжении и могла быть продана по повышенным ценам. Создавалось, таким образом, что-то похожее на рынок зерна, призванный усилить материальную заинтересованность сельскохозяйственных производителей. В этом же направлении должно было действовать снятие ряда ограничений с личных подсобных хозяйств.

Основной комплекс реформаторских мер был изложен в постановлении сентябрьского (1965) Пленума ЦК КПСС «Об улучшении управления промышленностью, совершенствованию планирования и усилению экономического стимулирования промышленного производства», принятого по докладу Председателя Совета Министров СССР Косыгина. Главная идея заключалась в создании условий, которые давали бы возможность предприятиям функционировать пусть и на ограниченном, но все же рынке как самостоятельным хозрасчетным единицам, которые реально соотносят затраты с полученными результатами и стараются увеличить прибыль. С этой целью, во-первых, значительно уменьшалось количество директивных плановых показателей, которые доводились

¹ Либерман Е.Г. Планирование производства и нормативы длительного действия // Вопросы экономики. 1962. № 8.

¹ Валовой Д.В. Экономика: взгляды разных лет (становление и развитие хозяйственного механизма). М.: Наука, 1989. С. 69—71.

² Либерман Е.Г. Еще раз о плане, прибыли, премии // Правда. 1964. 20 сент.

до предприятия централизованно, а основная их масса переводилась в разряд расчетных, разрабатываемых самими предприятиями с целью оперативного управления своей деятельностью. Во-вторых, менялось качество оценочных показателей. Вместо показателя валовой продукции вводился показатель объема реализованной продукции. В-третьих, центральной категорией хозяйственной деятельности предприятия становилась прибыль. Она теперь перечислялась в бюджет не просто почти полностью, а в виде определенной процентной доли от стоимости производственных фондов (плата за фонды). Часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, должна была использоваться для материального поощрения работников, решения социальных проблем и, что было абсолютно новым, для накопления (фонд развития производства).

Эти меры дополнялись реформой оптовых цен в промышленности с целью усилить стимулирующую роль цены за счет ослабления ее перераспределительной функции, а также намерениями развивать прямые связи между предприятиями и оптовую торговлю средствами производства вместо их централизованного распределения. Предусматривалось также повысить роль кредита, который постепенно должен был вытеснить бесплатное финансирование капиталовложений и оборотных средств.

С 1966 года начался постепенный перевод предприятий на новую систему хозяйствования. К концу 1967 г. реформа охватила более 7 тыс. промышленных предприятий, производивших 40% продукции и дававших более половины всех прибылей. Результаты работы в новых условиях действительно оказались более успешными.

Это был звездный час Либермана. В западной прессе писали о либерманизации советской экономики, ассоциируя это с либерализацией жестко централизованных методов управления. Итальянский концерн «Фиат» организовал ему поездку в Египет и в Италию, где он выступал с лекциями, разъясняющими суть происходящих в СССР реформ. Публикуются его статьи в зарубежной прессе, в частности, в журнале Международной организации труда была напечатана статья «Роль прибыли в системе стимулирования промышленности СССР».

8.2.5. Выбор между либерманизмом и информатикой/кибернетикой¹

Для понимания роли Либермана в реформах 1960-х гг. необходимо учитывать, что его идеи были отнюдь не единственно возможным направлением реформ.

¹ В разделе использованы некоторые материалы Ю.И. Будович, Ю.В. Латова и Л.Н. Лазаревой.

В качестве альтернативы реформе Косыгина — Либермана рассматривалась, в частности, радикальная «технократическая» реформа на основе тотальной информатизации экономических процессов, предложенная академиком В.М. Глушковым (1923—1982), директором Института кибернетики АН УССР. Идея реформы путем тотальной информатизации экономических процессов, развиваемая Глушковым с 1962 г., была связана с применением системы ОГАС (Общегосударственная автоматизированная система учета и обработки информации), базирующейся на создании Единой государственной сети вычислительных центров (ЕГС ВЦ)¹. Интересно, что ОГАС Глушкова, как и концепция Либермана, тоже пришла с Украины, ученые которой в 1960-е гг. играли очень высокую роль в советской науке.

Глушков вспоминал: «...мы разработали первый эскизный проект Государственной сети вычислительных центров, который включал в себя около 100 центров в крупных промышленных городах, центрах экономических районов (тогда 100, а теперь нужно 200 примерно). Эти центры соединяются широкополосными каналами и по ним распределяются по территории в соответствии с конфигурацией системы связи все остальные центры, занятые обработкой экономической информации. Их число мы определяли тогда в 10 тыс., а сейчас 20 тыс. Это крупные предприятия, министерства, а также кустовые центры, которые обслуживают мелкие предприятия. Характерным было наличие распределенного банка данных и возможность безадресного доступа из любой точки этой системы к любой информации после автоматической проверки полномочий запрашивающего лица. Был разработан ряд вопросов, связанных с защитой информации. Кроме того, в этой двухъярусной системе главные вычислительные центры обмениваются между собой информацией не путем коммутации каналов и коммутации сообщений, как принято сейчас, с разбивкой на письма, а я предложил соединить эти 100 или 200 центров широкополосными каналами в обход каналаобразующей аппаратуры с тем, чтобы можно было переписывать информацию, скажем, с магнитной ленты во Владивостоке на ленту в Москве без снижения скорости. Тогда все протоколы сильно упрощаются, и сеть приобретает новые свойства. Это пока нигде в мире не реализовано»².

Ахиллесовой пятой проекта была его стоимость — около 20 млрд руб.³ Реальным сроком реализации задуманного разработчики считали три

¹ Глушков В.М. Синтез цифровых автоматов. М. : ГИФМЛ, 1962; <http://www.ogas.kiev.ua/> — ОГАС; Пихорович В. Д. Невостребованная альтернатива рыночной реформы // Восток: альманах. 2004. Вып. 2. Февр. URL : http://www.situation.ru/app/j_art_781.htm

² Глушков В.М. Заветные мысли для тех, кто остается. Одесса, 2010. URL : <http://www.ogas.kiev.ua/sites/default/files/docs/2011/02/09/htm/zavet.htm>

³ Деркач В.П. Кибернетика — любовь его. Одесса, 2010. URL : <http://www.ogas.kiev.ua/sites/default/files/docs/2011/02/09/htm/kibernetika-lubov.htm>

пятилетки, но при условии, что эта программа будет организована так, как атомная и космическая¹.

К концепции Глушкова была во многом близка выдвинутая во второй половине 1960-х гг. теория оптимального функционирования экономики (ТОФЭ), которую позднее переименовали в систему оптимального функционирования экономики (СОФЭ). Если ОГАС был направлен на ускорение потоков информации, то ТОФЭ/СОФЭ — на формализацию и ускорение выработки оптимальных решений в процессе обработки первичной информации. Приверженцами СОФЭ были многие авторитетные экономисты (прежде всего из ЦЭМИ АН СССР): Н.П. Федоренко (директор ЦЭМИ), А.И. Каценелинбойген, С.С. Шаталин, И.Я. Бирман, Г.А. Арбатов и другие.

Народное хозяйство, в рамках концепции ТОФЭ/СОФЭ, рассматривалось как сознательно управляемая сложная кибернетическая система. Суть предложений сторонников СОФЭ заключалась в том, чтобы, заменив математическим моделированием классическую политическую экономию (являющуюся, по мнению авторов СОФЭ, «описательной»), вытеснить планирование социалистического товарного производства системой экономико-кибернетических операций². План понимался как долгосрочный прогноз социально-экономического развития, на основе которого формируется критерий оптимальности, являющейся шкалой для экономической оценки всей совокупности производственных ресурсов. Хозяйствующие субъекты выступали в роли подсистем, обладающих способностью к «самодействию» и «самосовершенствованию». Воздействие на них предполагалось с помощью автоматических регуляторов — рыночных рычагов, управление системой — методом предельных экономических оценок³.

Часть весьма уважаемых экономистов считали теории ОГАС и ТОФЭ/СОФЭ сродни «лысенковскому чуду»⁴. В то же время консерваторы видели спасение в преодолении противоречия между требуемым объемом экономической информации и возможностями ее получения и обработки.

При выборе варианта реформы основную роль сыграла именно оценка затрат на их осуществление. Здесь проект реформы Либермана вы-

¹ Деркач В.П. Указ. соч.

² Глаголев В.С. Афера с СОФЭ: история одной экономической дискуссии // Российский кто есть кто. 2005. № 6. С. 64—65. URL : http://www.whoiswho.ru/old_site/russian/Curnom/62005/sofe.htm

³ Петраков Н.Я. Хозяйственная реформа: план и экономическая самостоятельность. М., 1971. С. 54—76.

⁴ Так, В.С. Павлов, премьер-министр СССР, писал в своих мемуарах: «Суть в том, что Цаголов и Кронрод, то есть «товарник» и «антитоварник», крупнейшие авторитеты своих школ, оба считали СОФЭ именно «лысенковским чудом», утверждая, что эта теория может привести страну к социально-экономическим катаклизмам» (Павлов В.С. Упущен ли шанс? Финансовый путь к рынку. М., 1995. С. 258). А Г.Х. Попов уже в 2000-е гг. ретроспективно вообще утверждал, что он, будучи сторонником других (прорыночных) взглядов на управление, «считал СОФЭ и АСУ главными опасностями, чем-то вроде „электронного фашизма“».

глядел более предпочтительным, поскольку автор оценил издержки на проведение своей реформы в стоимость бумаги, на которой будут напечатаны соответствующие указы, более того, обещал первые результаты реформы уже через несколько месяцев. Конечно, реформа на основе тотальной информатизации экономических процессов потребовала бы, что очевидно, куда больших затрат финансов и времени. Историки отмечают, что именно Косыгин, считавшийся самым «прижимистым» членом Политбюро и умевший (не в пример многим последующим руководителям) «считать народную копейку», выбрал реформу Либермана, отвергнув более «дорогой» подход Глушкова.

Тем не менее идеи ОГАС и СОФЭ находили поддержку не только в ЦЭМИ и Институте США и Канады, но и в аппарате ЦК КПСС, где их в течение ряда лет рассматривали в качестве альтернативы косыгинской реформе. В этой связи следует вспомнить, например, научно-теоретическую конференцию Института экономики АН СССР в 1967 г. Однако в конце концов расширенным совещанием Госплана СССР с участием ведущих ученых-экономистов в 1970 г. теория СОФЭ была объявлена несостоятельной.

Представляется, что одной из ошибок сторонников реформ (возможно, неизбежной в то время) было рассмотрение подходов Либермана и Глушкова как альтернативных. Ведь чисто технологически эти подходы никак не противоречат друг другу.

Государство многократно выиграло бы в случае совместной реализации реформ, основанных:

- с одной стороны, на внедрении экономических методов управления, на расширении хозяйственной самостоятельности предприятий, объединений и организаций, на широком использовании инструментов материального стимулирования;
- с другой стороны, на тотальной информатизации экономических процессов, связанной с применением Общегосударственной автоматизированной системы учета и обработки информации и базирующейся на создании Единой государственной сети вычислительных центров.

Не случайно многие специалисты считают, что реализация реформы, основанной на тотальной информатизации экономических процессов, была бы способна обеспечить СССР первенство в создании информационной сети типа сети «Интернет».

В конечном счете, однако, произошло то, что произошло: глушковский проект и концепция СОФЭ остались «кабинетными» научными достижениями, с умеренным практическим применением, а косыгинско-либерманская реформа постепенно оказалась свернута.

8.2.6. Блокирование либерманизации

Косыгинская реформа, как и любая реформа, не могла не встретить сопротивление. Аргументация противников реформы была традиционной — это апелляция к усложнению экономических связей, якобы затрудняющих работу. Действительно, в стране, в которой по состоянию на 1966 г. насчитывалось более 300 отраслей, 47 тыс. предприятий и 12,8 тыс. первичных строительных организаций¹, реализация идей реформы не могла быть легкой. Истинная причина сопротивления была, однако, иной — это снижение эффективности, а стало быть, и значимости существующей (директивной, командно-административной) системы планирования и управления хозяйственными процессами.

Вскоре выяснилось, что реализация намеченных реформой мер столкнулась с серьезными трудностями. Свертывание реформы обозначилось уже в конце 1960-х гг.

Прежде всего не удалось расширить хозяйственные права предприятий и превратить их в ответственных товаропроизводителей. Отраслевые министерства, в подчинении которых находились предприятия, не были хозрасчетными и потому управляли чисто административными методами, деля и распределяя ресурсы и требуя детальной отчетности о выполнении заданий. Быстро росло число возобновляемых директивных показателей, которых вскоре стало даже больше, чем до реформы.

Не оправдались расчеты на стимулирующее влияние показателя реализованной продукции. В условиях планового распределения почти всей продукции у предприятий не было проблем с поисками покупателей, а потому главной задачей становилось увеличение общего объема стоимости продукции. Это достигалось либо включением в цену как можно больших затрат, либо за счет ассортиментных сдвигов в сторону более дорогих товаров.

Не стала активным стимулятором и прибыль. Судьба предприятия зависела не столько от его прибыльности, сколько от выполнения всей совокупности плановых заданий. Кроме того, предприятия не были особенно заинтересованы в максимизации прибыли, поскольку им доставалась весьма незначительная и строго фиксированная ее часть, а основная доля чистой прибыли изымалась в бюджет в виде так называемого свободного остатка.

Что же касается возможности самостоятельно расширять производство, осуществлять техническую реконструкцию, то это оказалось невозможным реализовать не только из-за незначительности фондов развития, но и в силу отсутствия свободного рынка средств производства и рабочей силы. По той же причине не получил достаточного развития и кредит.

¹ История социалистической экономики СССР. Т. 7. М., 1979. С. 93.

Задуманные меры вступили в противоречие с логикой развития командной системы. Если бы они были реализованы, т.е. предприятия получили бы возможность свободно распоряжаться своими прибылями, то резко повысился бы спрос как на потребительском рынке, так и на рынке факторов производства. Удовлетворить же такой спрос в дефицитной экономике не было возможности. В такой ситуации нужно было либо отпустить цены, позволяя им ограничивать спрос, либо перераспределять прибыль через бюджет. Логика командной системы неизбежно заставляла выбрать второй вариант. Движение к рыночным методам регулирования оказалось заблокированным.

Все это не могло не сказаться на обобщающих результатах хозяйственного развития. Если вначале было достигнуто некоторое оживление в темпах экономического роста, то очень скоро они начали снижаться и в целом за 1965—1970 гг. оказались реально ниже, чем за предыдущую пятилетку, а затем продолжали падать.

Таблица 8.1
Среднегодовые темпы прироста национального дохода в СССР в 1946—1985 гг., %

Показатель	Годы							
	1946— 1950	1951— 1955	1956— 1960	1961— 1965	1966— 1970	1971— 1975	1976— 1980	1981— 1985
Данные официальной статистики	14,6	11,3	9,4	6,3	7,8	5,6	4,3	3,6
Альтернативные оценки		9,3	9,3	4,4	4,1	3,2	1,0	0,6

Источник: Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. М. : Финансы и статистика, 1987. С. 327; Шмелев Н., Попов В. На переломе. Экономическая перестройка в СССР. М. : Новости, 1989. С. 224.

Как видно из приведенных данных (табл. 8.1), наибольшее расхождение между официальной статистикой и альтернативными оценками не только по величине, но и по тенденциям, приходится на восьмую пятилетку (1966—1970), т.е. именно на период проведения экономической реформы. Официальная пропаганда старалась показать, что предпринятые усилия по совершенствованию хозяйственного механизма дали ощутимые результаты. Однако сделать это можно было лишь путем манипуляции с цифрами¹. Реальное же положение дел значительно точнее отражают альтернативные расчеты.

Таким образом, непоследовательность в проведении реформы не позволила устранить старые недостатки административной системы и породила

¹ Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2. С. 181—201.

новые. Это стало поводом для фактического отказа от провозглашенного реформаторского курса и постепенного возвращения к жесткому централизованному планированию преимущественно в натуральных показателях.

В условиях идущей «сверху» установки на свертывание реформ Либерман не мог рассчитывать на былую популярность. Он продолжал исследования в поисках оптимального сочетания централизованного и децентрализованного управления экономикой, но широкой известности его новые работы уже не имели. В 1970 годы выходит в свет его работа «Экономические методы повышения эффективности общественного производства», в которой планирование трактуется как способ предвосхищения экономических закономерностей «ставящий перед производством конечные цели, но не регламентирующий непосредственно способы их достижения в рамках предприятия, что лишало бы предприятия необходимой маневренности в нахождении оптимальных решений для выполнения плановых заданий»¹. В то же время для достижения этих целей следовало использовать, по мнению Либермана, такой рыночный инструмент, как цена, которая «должна играть роль узловой меры соответствия производства и потребления, стать инструментом планомерности не только как единица подсчета стоимости, но и как способ поддержания оптимальности»². Конечно, эти мысли «позднего» Либермана оставались достоянием только научного сообщества, уже не влияя на реальную хозяйственную жизнь.

Либерман, чья научная судьба оказалась тесно связана с косыгинскими реформами, пережил Косыгина менее чем на год, уйдя из жизни 11 ноября 1981 г. Он не дожил примерно пяти лет до нового, и уже последнего, витка попыток соединить в советской экономике плановое управление с рыночными стимулами. Интересно отметить, что одним из учеников Либермана был академик Д.С. Львов, чьи идеи (например, о смене технологических укладов) до сих пор имеют большое значение для отечественной науки.

Хотя Либермана далеко не всегда включают в перечни видных российских экономистов, его отнюдь не забыли. В Харьковском институте управления с 1995 г. проводят ежегодные Либермановские чтения, в 2015 г. состоялась уже XX юбилейная конференция. Главную свою награду Либерман успел, однако, получить при жизни, когда от его фамилии образовали новый термин — либерманизация. Второй (и пока последний) раз в истории России подобное новообразование произошло в 1990-е гг., когда благодаря реформам Е.Т. Гайдара русский язык обогатился словом «гайдарозкономика».

В поисках причин успехов и провалов реформы

¹ Либерман Е.Г. Экономические методы повышения эффективности общественного производства. М.: Экономика, 1970. С. 11.

² Там же. С. 160.

9

глава

Микроэкономические подходы к объяснению

Как ранее уже указывалось, есть несколько подходов к объяснению, почему косыгинская реформа не привела к ожидаемым позитивным результатам. В четвертом разделе предлагается нетривиальная классификация данных подходов — на микроэкономические и макроэкономические. Первая группа объединяет факторы, связанные с поведением экономических акторов низшего уровня, людей-работников и предприятий. Вторая группа включает факторы, связанные с советской экономикой как национальной хозяйственной системой.

В данной главе сначала будет рассмотрен фактор кредита доверия, определяющий хозяйственное поведение советских людей, потом фактор показателя оценки деятельности советских предприятий.

9.1. Фактор доверия как ресурс реформы

Общепринятое представление о событиях, связанных с косыгинской реформой, можно в предельно лаконичной форме выразить следующим образом.

Как известно, в сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР А.Н. Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал харьковский экономист Е.Г. Либерман, были хозрасчетные «ЗС» — самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. В первые годы, как считается, эта реформа давала отличные результаты. Однако уже через несколько лет после введения реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. Свертывание косыгинской реформы, четко обозначившееся в начале

1970-х гг., привело к тому, что последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме лишь экстенсивного экономического роста, постепенно проигрывая соревнование «реального социализма» с «реальным капитализмом».

Таково общепринятое представление о событиях проведенной в 1965 г. реформы. Позволим себе, однако, усомниться в некоторых стереотипах.

9.1.1. Эффект 1966 г.

О восьмой советской пятилетке (1966—1970) принято говорить, как о лучшей («золотой») из всех советских пятилеток. При этом отмечается, что успех был обеспечен именно теми методами планирования и экономического стимулирования, которые предусматривались в решениях октябрьского (1965) Пленума ЦК КПСС, принятых по докладу тогдашнего Председателя Совета Министров СССР Косыгина.

Однако данные статистики об экономической динамике того периода (табл. 9.1)¹ заставляют усомниться в некоторых сложившихся стереотипах.

Таблица 9.1

Динамика основных показателей косыгинской реформы

Показатель		Год					
		1965	1966	1967	1968	1969	1970
Приросты, % к предыдущему году	Произведенный национальный доход	6,9	8,1	8,6	8,3	4,8	9,0
	Объем промышленного производства	8,7	8,7	10,0	8,3	7,1	8,5
	Производительность труда в промышленности	4,8	5,2	6,7	5,2	4,8	7,0
Доля промышленных предприятий, работавших по новой системе, %		—	1,5	15	54	72	83
Доля промышленной продукции, выпущенной на предприятиях, работающих по новой системе, %		—	8	37	72	84	93

Источник: здесь и далее использованы данные статистических ежегодников «Народное хозяйство СССР» за соответствующий год.

¹ Статистическая оценка советских достижений за любой период, включая и 1960-е гг., является непростой аналитической проблемой. Не углубляясь в этот вопрос, автор данного раздела считает возможным использовать официальную советскую статистику, полагая, что основные качественные тенденции отражены в ней более-менее корректно.

Приведенные данные свидетельствуют: действительно, уже в первый год после начала реформ (1966) существенно увеличились темпы экономического роста, измеряемого в то время через объем произведенного национального дохода. Но было ли это результатом начавшихся мероприятий в области новых методов планирования и стимулирования?

Ведь объем промышленного производства, где собственно и проводились эти мероприятия, не увеличился (хотя производительность труда росла темпами выше, чем в предшествующем 1965 г.). Это не удивительно, поскольку новые методы хозяйствования затронули в этот период всего 1,5% промышленных предприятий, выпускавших 8% промышленной продукции. Естественно, какими бы ни были сдвиги в результатах производства на столь небольшом количестве предприятий, они не могли сколь-нибудь существенно сказаться на динамике роста всей промышленности.

Но тогда неизбежно возникает вопрос: за счет чего увеличились темпы роста экономики в целом?

Увеличение темпов прироста промышленного производства в следующем 1967 г. уже может быть объяснено именно ростом количества предприятий, перешедших на новые условия хозяйствования (15%), и, соответственно, значительной (до 37%) долей промышленной продукции, выпускаемой на этих предприятиях. Однако если это так, то почему в следующем 1968 г., когда уже более половины промышленных предприятий (54%), выпускавших более 70% всей промышленной продукции, работало в новых условиях хозяйствования, темпы прироста производства и производительности труда в промышленности снизились? При этом темп прироста промышленного производства оказался ниже, чем в 1965 и 1966 г., а производительности труда на уровне 1966 г. При этом произошло снижение темпов прироста и произведенного национального дохода. А в 1969 г., когда уже более 70% промышленных предприятий, выпускавших почти 85% промышленной продукции, работало в новых условиях, все названные показатели оказались на уровне или ниже дореформенного 1965 г.

Можно констатировать парадокс: практически весь экономический эффект косыгинской реформы ограничился одним 1966 г., когда лишь незначительная часть предприятий хозяйствовала по-новому.

Представляется, что «эффект 1966 г.» объясняется не результатом новых методов хозяйствования, а другим, внеэкономическим фактором.

9.1.2. Кредит доверия власти как элемент национального социального капитала¹

Речь идет о том, что в конце 1964 г. произошла смена руководства страны. Эта смена породила массовое ожидание неких позитивных перемен в общественной жизни. В течение 1965 г. эти ожидания были подкреплены целым рядом решений нового руководства, направленных на развитие экономической самостоятельности, и рядом положительных сдвигов во внешнеполитической сфере (в частности, курсом на преодоление противоречий с Китаем).

В результате советское общество как бы выдало некий кредит доверия действиям новых руководителей. Этот «кредит» реализовался на производстве через включение организационных резервов, позволяющих устранить накопившиеся к тому времени потери от бесхозяйственности, порождаемой сложившейся экономической системой, что и повело к «эффекту 1966 г.».

Конструкт «кредит доверия» может показаться газетным штампом, далеким от научного понятийного аппарата. Однако на самом деле это понятие хорошо ложится в теорию социального капитала, которая с 1980-х гг. активно развивается на стыке социологической и экономической наук.

Теория социального капитала является дальнейшим шагом в анализе нематериальных факторов экономического роста и развития, начатом в 1950—1960-е гг. исследовании так называемого человеческого капитала. И человеческий, и социальный капитал — это неотчуждаемые ресурсы, неотрывно связанные с людьми. Однако если человеческий капитал является индивидуализированным, принадлежащим конкретному человеку, то социальный капитал — это ресурс социальной группы, обусловленный теми культурными ценностями, которые характерны для этой группы.

Все исследователи социального капитала подчеркивают, что одним из ключевых компонентов этого ресурса является доверие друг к другу членов социальной группы, которое позволяет им достигать соглашений с минимальными транзакционными издержками. Нередко даже говорят, что социальный капитал — это и есть доверие как «неосязаемый актив экономического роста»².

Понятие «кредит доверия» уже давно активно используется в отечественной научной литературе по менеджменту³. Речь идет об одной

¹ В данном разделе использованы некоторые материалы Ю.В. Латова.

² *Минина В.Н., Небогина О.А.* Доверие как актив организации: методологические аспекты измерения. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2005.

³ *Мильтнер Б.З.* Теория организации: учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.

из характеристик взаимоотношений внутри организации: к незнакомцу аксиоматически следует относиться как к честному человеку и квалифицированному работнику, пока он полностью и бесповоротно не доказал обратного. То, что справедливо для характеристики развития микроколлективов, может быть справедливо и в отношении макроколлективов, в частности наций. Новый политический лидер нации обычно рассматривается гражданами как честный и квалифицированный хотя бы потому, что у них нет доказательств обратного. Новые лидеры стремятся как можно дольше сохранять этот кредит доверия и хотя бы в первое время воздерживаться от «непопулярных решений».

В таком случае «эффект 1966 г.» объясняется не столько эффективностью проводимых новым руководством реорганизаций, сколько верой советских людей в эту эффективность.

Однако, как отмечают многие исследователи, методы хозяйствования, предлагаемые косыгинской реформой, в принципе не могли работать при сохранении основ советской экономической системы. Их последовательное воплощение в жизнь требовало затронуть ее базовую основу — отношения государственной собственности на средства производства, что, в свою очередь, неизбежно повело бы к изменению всей системы социально-политических отношений. Неважно, в силу каких причин тогдашнее руководство страны не могло пойти по этому пути. Важно другое: чем большее число предприятий переходило на новые методы хозяйствования, тем больше увеличивались диспропорции в финансово-экономической области с одновременным исчерпанием ранее выданного кредита доверия.

Косвенным подтверждением правомерности именно такого объяснения экономической динамики восьмой пятилетки можно найти, сравнив показатели промышленности и строительства, которые, как известно, не затрагивались реформой (табл. 9.2).

Таблица 9.2

Темпы прироста промышленного производства и ввода основных фондов, % к предыдущему году

Показатель	Год					
	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Объем промышленного производства	8,7	8,7	10,0	8,3	7,1	8,5
Ввод в действие основных фондов	3,7	6,3	7,8	3,1	9,5	15,4

Из приведенных данных следует, что если темпы прироста промышленного производства в 1966 г. не увеличились, то прирост ввода в действие основных фондов вырос на 70%, хотя, как было отмечено

выше, с точки зрения методов хозяйствования здесь все оставалось «по-старому». Эта нарастающая динамика сохраняется и в 1967 г. Однако в 1968 г., как и в промышленности, эти темпы начинают снижаться.

Особняком стоит 1970 г., когда промышленность как бы обретает «второе дыхание», хотя доля предприятий, перешедших на новые методы, и доля выпускаемой ими продукции увеличились незначительно по сравнению с 1969 г. (в строительстве этот эффект проявляется с 1969 г.). Что сработало на этот раз? Может быть, эффект внутренней мобилизации в результате произошедшего в эти годы обострения ситуации на западных и дальневосточных границах страны?

9.1.3. Последний «кредит»

Определенным подтверждением тезиса о внеэкономических факторах динамики экономического роста служит динамика произведенного национального дохода в последнее десятилетие СССР (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Прирост произведенного национального дохода СССР, % к предшествующему году

Показатель	Год								
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Национальный доход	3,9	4,2	3,2	1,6	2,3	1,6	4,4	2,9	−4,0

1983 год — год, когда к власти пришел новый руководитель — Ю. Андропов. Внезапное увеличение темпов прироста национального дохода в этом году может быть вполне объяснено как фактором доверия, так и предпринятыми в том году мерами по укреплению трудовой дисциплины. Однако когда в 1984 г. к власти приходит К. Черненко, олицетворявший в общественном сознании так называемую «эпоху застоя», темпы прироста вновь падают.

1985 год — к власти приходит новое лицо — М. Горбачев, резко разрывающий с «застойным периодом». И хотя еще никаких изменений в системе экономических отношений не произошло, фактор доверия к новому руководству опять выражается в увеличении темпов экономического роста.

1987 год — год дискуссий и неопределенностей. Темпы вновь снижаются. Но принятие целого рода достаточно радикальных экономических решений об индивидуальной трудовой деятельности, кооперативах, предприятиях вновь «включают» фактор доверия, что выражается в увеличении темпов в 1988 г.

Конечно, фундаментальной причиной дальнейшего «вползания» в экономический кризис явилась принципиальная неспособность экономической системы к саморазвитию. Однако то, что переход к новой экономической системе сопровождался не трансформационной рецессией, а экономической катастрофой 1990-х гг. объясняется именно утратой общественного доверия к руководству страны и, как следствие, отторжением любых, даже самых разумных решений. Только на таких общественных настроениях к власти могли прийти сторонники радикальных мер, повлекших известные экономические последствия.

Ныне, когда экономическая динамика России указывает, что ее негативный тренд является результатом не стечения конъюнктурных обстоятельств (падение нефтяных цен, «война санкций»), а порожден фундаментальными свойствами сложившейся экономической системы, общество вновь стоит перед необходимостью достаточно глубокого ее реформирования. Без общественного доверия к тем, кто будет осуществлять эти реформы, они обречены на неудачу. Именно фактор доверия способен привести в действие те резервы, которые лежат на поверхности, что позволит, с одной стороны, получить ресурсы для смягчения возможных негативных моментов в ходе реформирования. С другой стороны, он помогает выиграть время для того, чтобы начали проявляться позитивные результаты реформ.

Проблема обретения такого доверия не «чисто» экономическая, а обществоведческая. Требуется интеграция наших знаний об обществе как целостности, чтобы предложить соответствующие механизмы. Сейчас же ясно одно: постоянно повторяемый тезис о необходимости ради светлого будущего пойти на «непопулярные реформы», превратившийся у некоторых представителей экономических властей и экспертов в мантру, вряд ли работает на то самое общественное доверие, которое является абсолютно необходимым фактором успеха любых реформ.

9.2. Упущенные возможности совершенствования хозрасчета на основе показателя чистой продукции

Тридцатилетний период нашей истории (с начала 1930-х до начала 1960-х гг.) следует охарактеризовать как советскую модель экономики, в которой главная особенность — это ограниченный характер товарно-денежных отношений. Успехи и провалы экономики СССР 1930—1950-х гг. связывают с директивным планированием всего народно-хозяйственного комплекса, при котором оценка деятельности руководства на всех

уровнях и коллективов предприятий осуществлялась на основе выполнения плановых показателей, основными из которых были объем валовой продукции и номенклатура выпускаемых изделий и продуктов. Однако далее, начиная уже с конца 1940-х гг., началась постепенная (прикрываемая различными лозунгами) трансформация этой модели экономики в другую модель, которую можно назвать государственным капитализмом. Более важными становились уже не натуральные, а стоимостные показатели — себестоимость, цена, прибыль, рентабельность.

Так, 1950-е и начало 1960-х гг. можно отнести скорее к периоду, когда в сознании партийно-хозяйственных руководителей только подсудно зрела готовность к переменам (к каким именно, они и сами, вероятно, толком не понимали). Для многих настоящим откровением явилась статья Е. Либермана «План, прибыль, премия», опубликованная в сентябре 1962 г. «Правде», безусловно, с санкции высшего партийного руководства страны. Еще через три года, в сентябре 1965 г., заслушав доклад премьера А. Косыгина, Пленум ЦК КПСС одобрил предложенные им новые принципы управления хозяйством.

Реформа вводилась в действие группой постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР, распространявших ее положения на отдельные отрасли и сектора народного хозяйства¹. Однако не все даже в брежневском ЦК хорошо представляли себе, в чем суть новаций Либермана. Поэтому в изданных по итогам сентябрьского пленума постановлениях уже ничего не было сказано о свободном ценообразовании, праве предприятий самостоятельно определять ассортимент продукции и устанавливать хозяйственные связи, сохранялось фондовое распределение материальных ресурсов.

Тем не менее вектор развития по направлению к трансформации социализма в госкапитализм был задан. Во-первых, сокращалось число спускаемых предприятиям «сверху» плановых показателей. Во-вторых, им впервые разрешили при условии выполнения плана оставлять себе часть прибыли на образование фондов экономического стимулирования. В-третьих, государство в принципе согласилось с тем, что цена товара должна обеспечивать предприятию рентабельность².

Появление новых стимулов сказалось благотворно — в течение нескольких лет шло ускорение экономики, на прилавках появилось больше потребительских товаров. Главное, умами постепенно стали овладевать мысли о том, что зарабатывать прибыль — хорошо, что мотором

¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М.: Политиздат, 1968. С. 376—645.

² Автору лично довелось в 1979 г. в Госкомцен доказать, что оптовая цена на велосипед должна быть выше на 1 руб., что дало возможность увеличить прибыль Пензенского завода им. Фрунзе на 1 млн руб. Без санкции «сверху» самостоятельно поднять оптовую цену предприятие не могло.

экономики могут являться материальные стимулы, а для ученых-экономистов и практиков был открыт простор для поиска путей повышения эффективности производства и внедрения хозяйственного расчета.

Далее, в 1970-е гг., содержание реформы стало постепенно выхолащиваться тем, что опять упор делался на планирование хозрасчетных показателей, число которых стало возрастать от пятилетки к пятилетке. А чем более жестко и всеобъемлюще устанавливаются и контролируются взаимосвязанные экономические показатели, тем больше расхождение между ними и связь с конечными результатами. Исследование изменения хозрасчетных показателей в 1970-х гг. по Пензенскому машиностроительному заводу (Пензмаш) показывает это очень наглядно¹.

Согласно данным, приведенным в табл. 9.4, видно, что изменение отчислений в фонды экономического стимулирования плохо стыковалось с динамикой балансовой прибыли, на получение которой должен был быть сделан упор в новых условиях хозяйствования. Так, в 1971 и 1972 гг. прибыль снизилась соответственно на –32,0 и –1,0%, а уменьшение отчислений в фонды было почти обратно пропорциональным –2,6 и –16,3%. В 1973 году, несмотря на дальнейшее падение прибыли, отчисления в фонды возросли, причем почти в той же пропорции, в какой уменьшилась прибыль. Сравним: в 1973 и 1974 г. отчисления в фонды увеличились соответственно на 14,8 и 11,6%, но прибыль в 1973 г. упала на 15,8%, а в 1974 г. возросла на 88,0%. Лишь в 1976 и 1977 г. наблюдалось некоторое соответствие между изменениями отчислений в фонды и динамикой источника их образования. Но в 1978 г. снова прибыль резко растет (70,9%), а отчисления в фонды снижаются (–5,7%), а в 1979 г. — обратная картина.

Таблица 9.4

**Динамика основных экономических показателей
Пензенского машиностроительного завода, 1971—1979 гг.
(прирост, уменьшение (–), % к предыдущему году)**

Показатель	1971 г.	1972 г.	1973 г.	1974 г.	1975 г.	1976 г.	1977 г.	1978 г.	1979 г.
Выполнение плана									
1. Выработка на одного работающего по чистой продукции	—	0,5	3,0	2,5	2,1	–1,8	12,5	7,2	4,3

¹ Скобликов Е.А. Совершенствование хозрасчета на основе чистой продукции // Известия АН СССР. 1981. № 6. С. 48—61.

Окончание

Показатель	1971 г.	1972 г.	1973 г.	1974 г.	1975 г.	1976 г.	1977 г.	1978 г.	1979 г.
2. Объем реализации	1,2	0	2,2	2,3	1,5	–0,1	2,9	–2,7	0,4
3. Уровень расчетной рентабельности	–1,9	–0,9	1,9	0,3	–0,6	–0,6	16,3	1,2	–1,5
4. Фонды экономического стимулирования	–2,6	–16,3	14,8	11,6	–1,1	–26,4	–123	–5,7	18,1
5. Балансовая прибыль	–32,0	–1,0	–15,8	88	–12,5	–32,8	137	70,9	31,7
6. Производительность труда (расчет по чистой продукции)	–6,8	1,3	5,4	12,8	6,0	–6,0	21,4	30,4	22,7
7. Средняя заработная плата	2,0	3,0	5,4	5,5	6,2	0,3	7,6	6,0	2,2

Такое же несоответствие обнаружилось при сопоставлении динамики производительности труда и заработной платы. Например, если в 1971 г. производительность упала на 6,8%, то заработная плата повысилась на 2,0%, а в 1972 г. при росте производительности труда на 1,3% зарплата выросла на 3,0%. И лишь в последние три года рост производительности труда стал обгонять рост средней заработной платы, что было связано с переходом к массовому выпуску новой техники.

Типичной является зависимость роста заработной платы от роста материальных затрат в стоимости реализованной продукции (табл. 9.5). Оценка тесноты связи этих показателей по заводу «Пензмаш» дала такие результаты: индекс корреляции средней заработной платы и чистой продукции $R_{зп,чп}$ составил 0,919, а средней заработной платы и материальных затрат — $R_{зп,мз} = 0,994$, т.е. здесь наблюдается прямая зависимость. Это говорит о незаинтересованности коллективов предприятий в экономии материальных затрат.

С точки зрения финансовых отношений мы наблюдаем отсутствие тесной зависимости между фактически полученной чистой продукцией с одной стороны и отчислениями в бюджет и фонды экономического стимулирования с другой. Теснота связи этих показателей такая: $R_{чп,б} = 0,735$; $R_{чп,фс} = 0,852$. Между балансовой прибылью и платежами в бюджет связь более тесная: $R_{пр,б} = 0,878$. Это объясняется тем, что размер платежей в бюджет

в существовавших тогда условиях зависел больше от прибыли, чем от чистой продукции. Отчисления в фонды экономического стимулирования также осуществлялись из прибыли, однако зависимость между ними менее тесная: $R_{\text{пр,фэс}} = 0,819$. Если теперь ранжировать зависимость стимулирования от основных показателей деятельности предприятия, то на первом месте будут стоять материальные затраты, на втором — объем реализации продукции и на последнем месте — чистая продукция или прибыль. Так, Н.А. Васильева, проанализировав данные по 80-ти предприятиям легкой и пищевой промышленности и 50-ти предприятиям Новосибирска за десятилетний период, пришла в конце 1970-х гг. к аналогичным выводам¹.

Таблица 9.5

Динамика изменения основных экономических показателей в существующих и проектируемых условиях, % к 1970 г.

Показатель (на одного работающего)	1970 г.	1971 г.	1972 г.	1973 г.	1974 г.	1975 г.	1976 г.	1977 г.	1978 г.	1979 г.
1. Выручка от реализации продукции	100,0	99,2	105,4	115,0	133,2	148,7	154,0	181,5	228,6	250,8
2. Материальные затраты	100,0	103,5	112,8	126,8	148,1	169,6	183,3	214,1	264,3	274,6
3. Фактически чистая продукция (ФЧП)	100,0	93,2	94,4	99,5	112,2	118,9	111,8	135,7	176,9	217,1
4. Платежи в бюджет	100,0	73,7	61,8	33,5	68,4	61,0	53,6	105,1	131,6	106,1
	100,0	93,3	94,8	99,8	112,4	119,4	112,4	136,3	177,9	118,0
5. Отчисления в Фонды экономического стимулирования	100,0	94,7	81,5	118,0	131,7	130,2	55,8	213,8	201,6	238,1
	100,0	92,9	94,5	99,2	111,8	118,1	111,8	135,4	177,2	217,3
6. Остаток ФЧП после распределения	100,0	93,1	94,0	99,6	111,2	116,4	108,3	133,3	176,3	215,8
7. Средняя заработная плата	100,0	102,6	105,7	114,4	117,5	124,8	125,3	134,7	146,5	145,9
	100,0	95,7	93,7	89,2	104,2	105,5	104,2	128,9	169,4	207,3
8. То же, руб.	123,6	126,7	130,7	137,7	145,2	154,2	154,7	166,7	176,4	180,2
	137,1	131,2	128,5	122,3	142,9	144,7	142,9	176,8	225,2	275,5

Примечание. В знаменателе показана динамика изменения показателей в условиях системы долевого распределения фактически чистой продукции.

¹ Васильева Н.А. О фонде материального поощрения промышленных предприятий // Хозяйственный механизм и управление предприятиями. Новосибирск : Наука, 1979. С. 143.

Таким образом, по итогу 15 лет от «ЗС» Либермана (самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление) ничего не осталось. Но, с другой стороны, такая ситуация настраивала и на поиск нового интегрального показателя, с помощью которого можно выразить конечные хозрасчетные результаты работы предприятия и цеха.

Такой показатель собственно был известен давно — это чистая продукция (ЧП), который, в сущности, есть величина национального дохода (НД), создаваемого на предприятии. Его достаточно просто сосчитать путем вычитания из объема товарной и реализованной продукции суммы материальных затрат, включая амортизацию, а потому было логично использовать именно его для интегральной оценки хозрасчетной деятельности предприятий. Однако с начала 1970-х гг. стал устанавливаться в качестве директивного показателя для оценки деятельности предприятий и объединений показатель не ЧП, а нормативно-чистой продукции (НЧП). Те, кто обосновывал необходимость его использования на практике (включая и ставшего позже идеологом рыночных реформ Е.Т. Гайдара)¹, старались угодить идеологической верхушке партии, утверждая, что и чистая продукция может быть плановым показателем. В итоге чистая продукция стала не хозрасчетным показателем, а фиксированной частью цены изделия в форме НЧП.

Но вело ли к хозрасчету введение НЧП в качестве основного показателя? Автор отвечает на этот вопрос отрицательно. Это, в общем-то, ничего не меняло в оценке деятельности предприятия по валу со всеми его недостатками в ценообразовании и ответственности за выполнение договорных обязательств. Поэтому его введение не остановило работы ученых и производственников по обоснованию использования чистой продукции в качестве показателя для оценки конечных результатов деятельности предприятий с учетом компенсации ущерба от неисполнения договорных обязательств. Так, в объединении «Пензаводпром», выпускавшим трубы и железобетон для нужд мелиорации, при непосредственном участии ученых из Института экономики АН СССР было разработано в начале 1980-х гг. положение о проведении экономического эксперимента, согласно которому хозрасчет строился на использовании показателя именно чистой продукции. В целях отличия нового показателя от НЧП его называли «фактически полученная чистая продукция (ФЧП)».

¹ Бунин П.Г. Хозрасчет и повышение эффективности научно-технического прогресса // Вопросы экономики. 1977. № 6. С. 111; Базарова Г. Совершенствование механизма распределения прибыли // Вопросы экономики. 1978. № 10. С. 47—57; Перламутров В.Л. Необходимые условия самофинансирования объединений // ЭКО. 1979. № 8; Кошкин В.И., Гайдар Е.Т. Совершенствование показателей оценки конечных результатов хозрасчетной деятельности предприятий // Известия АН СССР. 1979. № 6. С. 24—36; Мунтян Ю.С., Киперман Г.Я. Роль стабильных экономических нормативов в хозяйственном механизме. М. : Экономика, 1980; и др.

Основной элемент предложенной системы опирался на известное ленинское определение: «Предприятия на хозяйственном расчете основаны именно для того, чтобы они сами отвечали и притом всецело отвечали за безубыточность своих предприятий»¹. А в условиях, когда обеспечивается первоочередное выполнение обязательств перед работниками предприятия, а с другой стороны, безвозмездно изымается нераспределенная часть валового дохода (свободный остаток прибыли), то государство «всецело отвечает» за конечные результаты его деятельности, а не само предприятие. Однако если у предприятия на первом месте окажутся платежи в бюджет, т.е. исполнение обязательств перед всем обществом, на втором — перед коллективом предприятия (отчисления в ФЭС), а то, что останется, будет направляться на оплату труда, тогда предприятие будет как «всецело отвечать» за свои убытки и потери, так и вознаграждаться за рост эффективности производства, т.е. будет иметь средства в полном соответствии с конечными результатами производства.

Таким образом, при инверсии распределения фактически полученной чистой продукции мы приходим к остаточному методу формирования фонда заработной платы². Этот метод обеспечивает рост заработной платы и отчислений в бюджет и фонды стимулирования в прямой зависимости от роста объема производства (в том числе и за счет надбавок за качество), сокращения материальных затрат, снижения выплат неустоек и других нерациональных расходов и сокращения численности.

Хотя расчеты показывали высокую эффективность хозрасчета на основе применения распределительного механизма ФЧП, получить разрешение на проведение эксперимента сразу не получилось, хотя основные его положения и были одобрены ИЭ АН СССР. Поэтому было решено переработать его условия для внутризаводского хозрасчета, что требовало разрешения лишь министерства. Оно было получено, и с января 1983 г. на хозрасчет были переведены цехи основного производства, а в 1984 г. и некоторые из вспомогательных. Данный подход и методически был правильным, учитывая новизну предлагаемых решений: если новая система покажет эффективность «снизу», т.е. с хозрасчета цехов и участков производства, то можно было увереннее предлагать перевод на хозрасчет объединения в целом³.

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 54. С. 150.

² С 1980 года этот метод начал применяться в народном хозяйстве Болгарии (Валовой Д., Крушинский Н. Болгария: стимулирование конечных результатов // Правда. 1979. 24 дек.), что могло бы рассматриваться как еще один аргумент в его пользу.

³ Скобликов Е.А. Вопреки инструкциям проводим эксперимент по хозрасчету // ЭКО. 1985. № 12. С. 71—84.

Что дал цеховой хозрасчет с использованием показателя ФЧП? В 1983 году в сравнении с тем же периодом 1982 г. производительность труда повысилась в бетоносмесительном цехе на 8,3%, а в эмалильном цехе на 29,3%. Улучшились и показатели объединения в целом: при плановой себестоимости 9552 тыс. руб. была получена экономия 673 тыс. руб. Хотя один из цехов перешел на выпуск новой, более трудоемкой и материалоемкой продукции, была достигнута экономия фонда заработной платы в сумме 40,6 тыс. руб.

Но наиболее важным результатом перевода цехов на хозрасчет стало изменение отношения к экономике, изменения в психологии работников цеха. Усилились требовательность и принципиальность в отношениях со смежными цехами и отделами заводоуправления: не сразу, но постепенно вошло в норму предъявление хозрасчетных претензий друг другу за причиненный ущерб. Это не принизило роль плана, напротив, резко усилились требования к обоснованности всех без исключения плановых расчетов.

Несмотря на довольно длительный период (1983—1985), в течение которого рабочие и ИТР объединения «привыкали» к хозрасчету, нельзя сказать, что процесс проходил гладко. Начальники цехов с трудом усваивали, что для получения премии мало выполнить план, как прежде, надо еще повысить производительность труда и получить экономию, от которой прямо зависела величина премии. Тем не менее полученные результаты позволяли перейти к следующему этапу — к переводу всего объединения на полный хозрасчет, который должен был начаться со следующей пятилетки (1986—1990). Началось согласование условий эксперимента с Минводхозом РСФСР, а с республиканским отделением Госбанка — условий выдачи зарплаты по результатам хозрасчетной деятельности и образования фондов экономического стимулирования по остаточному принципу их формирования.

Однако тут началась горбачевская «перестройка» с ее «ускорением», в которые не вписывалась ответственность предприятий за конечные результаты деятельности. Поэтому, несмотря на высокий авторитет Института экономики, окончание эксперимента завершилось всего лишь принятием рекомендаций республиканского министерства предприятиям внедрять внутрипроизводственный хозрасчет с использованием показателя чистой продукции. А в начале 1990-х гг. министерство было ликвидировано, «грязнула» приватизация, поэтому необходимость введения не только полного хозрасчета, но и внутрипроизводственного отпала с приходом новых хозяев.

Возникает вопрос: а применим ли хозрасчет в условиях постсоветских (капиталистических) форм хозяйствования? Вполне, когда есть за-

казы и объемы, позволяющие загрузить производственные мощности. Поэтому еще 15 лет, пока продукция объединения пользовалась спросом, оплата труда в цехах ПО «Пензаводпром» строилась на основе применения показателя ФЧП. Потом настали кризисные времена, когда рабочие предприятия не то что премию, зарплату не получали месяцами — владельцам предприятия было не до хозрасчета. В то же время нельзя рассматривать хозрасчет только как метод контроля затрат и стимулирования их сокращения, особенно в условиях господства рыночных отношений: хорошо поставленный маркетинг, диверсификация и освоение производства новой продукции позволяют при любых рыночных колебаниях загрузить имеющиеся производственные мощности.

Есть ли перспектива использования показателя ФЧП на государственных и частных предприятиях в рыночных условиях для построения хозрасчета? Да, поскольку фактически чистая продукция есть часть ВВП, произведенная на предприятии, которую сейчас принято называть добавленной стоимостью. Более того, этот показатель можно с успехом использовать и при реформировании системы налогообложения, если опираться на него в рамках теории единого налога, идея установления которого и в настоящее время не потеряла своей актуальности¹.

Макроэкономические подходы к объяснению

Макроэкономический анализ построен на изучении национальной экономики как единого целого. Соответственно, макроэкономические подходы к объяснению успехов и неудач косыгинской реформы предполагают поиск тех ключевых общегосударственных «правил игры», которые в чем-то помогали, а в чем-то мешали развитию.

В данной главе предлагаются четыре разные версии объяснения затухания косыгинской реформы:

- невнимание к развитию прямых горизонтальных связей между предприятиями;
- нерешенность задачи интенсификации производства;
- провалы-ловушки в организации госпланирования;
- государственный гиперцентрализм.

10.1. Упущенный шанс совнархозов

В преамбуле конференция «Упущенный шанс или последний клапан? (К 50-летию косыгинских реформ 1965 г.)», которая проводилась в октябре текущего года в Финансовом университете при Правительстве РФ, было сказано, что целью конференции является анализ советского и постсоветского опыта проведения социально-экономических реформ, выявление институциональных ловушек, тормозящих развитие. Формулировка темы конференции заставляет задуматься: как понимать «упущенный шанс или последний клапан?» «Упущенный шанс» — это отказ от изначальных «ЗП» (план, прибыль, премия) — по Либерману, которые превратились в «ЗС» (самокупаемость, самофинансирование и самоуправление) — по Косыгину: отказ, выхолостивший модернизацион-

¹ Скобликов Е.А. О необходимости проведения кардинальной реформы налоговой системы России // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. № 4. С. 48—56.

ную сущность реформы? И что бы было, если бы этого не произошло: реформа шла бы как «ЗП»? «Последний клапан» — это клапан, который не сумели вовремя закрыть, чтобы сохранить социалистическую экономику, поэтому она стала стагнировать и саморазрушаться, или это клапан, который не сумели должным образом открыть, чтобы свежий ветер перемен способствовал модернизации социалистической экономики? Ответы на поставленные вопросы проливают свет на институциональную ловушку¹, в которую вели намерения советских модернизаторов.

10.1.1. «ЗП» и «ЗС» — два пути в одну ловушку

Реформа 1965 г. шла в русле определения релевантного соотношения или сочетания плановых и товарно-денежных отношений (ТДО) или, в современной терминологии, плановых и рыночных инструментов в хозяйственном расчете, должного обеспечить эффективное развитие экономики. Соотношение плана и рынка — это центральная проблема теории и практики любой экономики и во все времена. В советский период она обрела особую остроту. Так, в период становления социалистической экономики эту проблему пытались разрешить прямолинейно и просто — отказаться от использования ТДО вообще, на основании марксистского тезиса о несовместимости денег и коммунизма. Видимо, это решение шло в русле логики: чем раньше не будет денег, тем раньше наступит коммунизм. Если от принципа «чем раньше...» пришлось быстро отступить как теоретикам, так и практикам, то согласиться с необходимостью широкого использования ТДО не удалось в полной мере за все годы существования советской экономики ни тем, ни другим. Но практика в этом отношении шла (по крайней мере, в 1920-е гг.) впереди теории хотя бы потому, что осуществила переход к новой экономической политике (НЭП), где хозрасчет был реальным воплощением взаимодействия плана и ТДО.

Факт приоритета практики открыто признавался экономической наукой советского периода: «Теоретические вопросы хозрасчета стали разрабатываться лишь после его внедрения.... По существу, это был противо-

¹ Напомним читателю, что под институциональной ловушкой обычно понимается неэффективная устойчивая норма (институт), обладающая самоподдерживающим характером, блокирующая всякое иное эффективное решение. Устойчивость данной нормы означает, что система воспроизводит эту норму, несмотря на явное стремление кардинально изменить сложившийся порядок, т.е. попадает в институциональную ловушку [10]. Явление институциональной ловушки возникает как следствие отсутствия необходимой согласованности макроэкономических институтов или регуляторов, слабое или нечеткое взаимодействие которых делает возможным воспроизведение прежней нормы, тогда как преодоление институциональной ловушки состоит в том, что воспроизведение нежелательной нормы становится невозможным.

речивый процесс познания хозрасчета и комплекса взаимосвязанных с ним экономических категорий (прежде всего стоимости, цены, прибыли, рынка, плана, предприятия, экономического интереса и т.д.)»¹.

В период реализации реформы 1965 г. споры о том, что есть хозрасчет, не привели к большей ясности, чем признание его противоречивости и сложности. «Хозяйственный расчет социалистического предприятия — это сложное экономическое явление. Его анализ приводит к обнаружению соединения в нем противоположных начал», — писал в 1972 г. один из наиболее известных экономистов того времени Н.А. Цаголов².

Приоритет практики проявился в том, что пока теоретики спорили о возможности или невозможности широкого применения хозрасчета как института взаимодействия плана и ТДО, практика социалистического хозяйствования пришла (к 1980-м гг.) в упадок.

Поставим теперь вопрос: а есть ли принципиальная разница между «ЗП» по Либерману и «ЗС» по Косыгину? Ни план, прибыль, премия, ни самокупаемость, самофинансирование и самоуправление, с точки зрения макроэкономики, не меняли внешнюю среду предприятия, не предоставляя им реальных возможностей влиять на цену своей продукции и на ее объем — на важнейшие параметры выживания предприятия в условиях рыночной конкуренции.

Можно сказать, что «ЗП» и «ЗС» — это лишь два разных экспертных мнения: одно экспертное мнение предполагает оценить хозрасчет с точки зрения принципов «ЗС», а другое — через принципы «ЗП». Здесь можно провести аналогии с популярными в первой половине XIX в. теориями мелкобуржуазного капитализма Ж.Ш.Л.С. де Сисмонди и мелкоотварного социализма П.Ж. Прудона. Сисмонди полагал, что все беды от того, что государство не сдерживает рост крупного капитала, а на самом деле оно должно было бы это делать, активно вмешиваясь в экономику³. Прудон исходил из того, что только анархия, т.е. невмешательство государства, не даст возможности расти крупному капиталу⁴. Каждый из них в конечном счете разными путями стремился к утопическому состоянию мелкоотварного производства. Так и с концепциями «ЗП» и «ЗС»: каждая из них предлагала свой набор мер, реализация

¹ История политической экономии социализма. 2-е изд., перераб. и доп. Л. : Изд-во ЛГУ, 1965. С. 392.

² Цаголов Н.А. Вопросы теории производственных отношений социализма. М. : Изд-во Моск. гос. ун-та. 1983. С. 215.

³ Сисмонди Ж.Ш. Новые начала политической экономии. М. : Соцэкгиз, 1935.

⁴ Прудон П.Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти; Бедность как экономический принцип; Порнократия, или Женщины в настоящее время. М. : Республика, 1998.

которых, как мы теперь понимаем, ничего принципиально не изменила бы, поскольку никто (ни Либерман, ни Косыгин) не предполагал снизить уровень централизованного директивного планирования, которое при «реальном социализме» осуществляло связь производства и потребления в масштабе всего общества.

Действительно, если предположить, что план развития экономики страны составлен идеально, т.е. учли все потребности и возможности (хотя само такое предположение абсурдно), то зачем поощрять те предприятия, которые его перевыполняют? Они, произведя сверхплановую продукцию, зря растратили экономические ресурсы, которые, как известно, являются ограниченными. Они создали продукцию, на которую нет потребителя, ведь в плане-то все сбалансировано! Если какое-то одно предприятие не выполнило план, то в условиях общественного разделения труда и жесткой кооперации свой план не смогут выполнить и все остальные предприятия (согласно условиям теории равновесия Вальраса), и тогда никто не получит премии. Нет стимулов что-либо улучшать или менять, если существует жесткая зависимость от других. Если одно предприятие не выполнило план, то как смогло другое его выполнить?

Получается, что стимулирование перевыполнения плана ведет к необоснованным растратам, а невыполнение плана наказывает дисциплинированных и уничтожает стимулы к развитию. Таким образом, трудно дать рациональные объяснения как необходимости тотального народнохозяйственного плана, так и его перевыполнению.

Реформа могла бы быть нацелена на снижение уровня централизации или требований директивности на макроуровне. Но ни «ЗП», ни «ЗС» ничего не меняли в использовании стимулов расширения экономической свободы, возможности рыночной экономики не приоткрывались, поэтому шансом на модернизацию не содержали. Ни тот ни другой вариант не открывали клапан для ветра перемен. Реформа, наоборот, предлагала предприятиям «крутиться» на принципах самофинансирования в условиях централизованного планирования. Самофинансирование же может обеспечить лишь самоокупаемость мелкого производства в сферах с коротким периодом оборачиваемости денежных средств. Никакое самоуправление не способно восполнить потребность в инвестициях, необходимых для развития крупного производства, да еще и инновационного (или, как тогда говорили, интенсивного), обеспечивающего рост производительности труда. Принципы «ЗП» лишь формально декларировали хозяйственную свободу, поскольку не отменяли директивного планирования и ведущую роль государства как экономического центра.

Можно сказать, что варианты «ЗС» и «ЗП» — это разные риторики о мнимой свободе предприятия, предлагающие государству снизить свою ответственность за невыполнение им же принятых неэффективных решений. Чтобы предприятия были по-настоящему ответственны, они должны стать реально свободными, т.е. влиять на цену продукции и ее объем прежде всего. Манипуляция экспертными оценками принципиально не меняет реального соотношения рынка и ТДО.

Сторонники Либермана приводят его аналитические выкладки, которые якобы доказывают научность предложений Либермана. В частности, есть формула, показывающая взаимосвязь и взаимопределяемость показателей себестоимости и рентабельности (из работ Либермана):

$$\frac{\text{Продукция в оптовых ценах}}{\text{Себестоимость}} = \frac{\text{Вся зарплата}}{\text{Себестоимость}} \times \frac{\text{Зарплата рабочих}}{\text{Вся зарплата}} \times \frac{\text{Число рабочих}}{\text{Зарплата рабочих}} \times \frac{\text{Продукция в оптовых ценах}}{\text{Число рабочих}}.$$

Как видно из данной формулы, в ее правой части произведены тождественные преобразования. Эта формула не дает никаких новых характеристик или зависимостей ни по одному из указанных параметров: продукция в оптовых ценах равна продукции в оптовых ценах, себестоимость равна себестоимости, зарплата рабочих равна зарплате рабочих, и т.д.

Но обсуждение «шансов и клапанов» тем не менее можно продолжить, потому что главной задачей реформ 1965 г. мог бы быть поиск такого сочетания плана и рынка, которое бы лучше, чем в предшествующий период, обеспечивало развитие экономики.

10.1.2. Совнархозы — упущенный шанс

Взглянем на период, предшествующий реформе 1965 г. и связанный с хрущевскими совнархозами, с позиций принципов макроэкономики.

План и рынок — два фундаментальных института существования и развития экономики, причем ни один из них не является универсальным и сам по себе не определяет целей развития. Лишь в идеальных моделях могут быть чистые рынки или абсолютные планы, в реальной экономике они комплементарно сосуществуют. Доминирующая составляющая определяет качество экономики — рыночная она или плановая, что юридически фиксируется в конституции страны, в которой отражена господствующая форма собственности (общественная, частная или смешанная).

Отталкиваясь от двух фундаментальных начал экономики — плана и рынка, логичным будет разделить совокупность экономических инструментов регулирования на две аналогичные части. Они обычно называются бюджетно-финансовыми как плановые и кредитно-денежные как собственно рыночные. Исходя из комплементарности инструментов, можно сказать, что, уменьшая степень финансово-бюджетного регулирования, следует корректировать денежно-кредитное, делая его более развернутым, дифференцированным и гибким. Наоборот, увеличивая степень финансово-бюджетного регулирования, мы сужаем пространство для использования денежно-кредитного инструментария. Надо также учитывать, что количественные изменения ведут и к изменению качественного набора инструментов.

Если рассматривать сквозь призму этих инструментов советскую экономику, то она представляла собой не столько единую фабрику (по Марксу), сколько единую финансовую организацию, единственный фонд в лице государства, которому принадлежал весь созданный в обществе продукт и которое определяло направления расходов, распределяя денежные ресурсы согласно представлениям о потребностях, определяемых центром. (Основы такого функционирования экономики отражены К. Марксом в «Критике Готской программы».) Следовательно, когда такая система начинает давать сбой, то надо было бы уменьшать уровень присвоения доходов государством, а также количество направлений госрасходов, тем самым обеспечивая простор для реализации самостоятельности хозяйствующих субъектов.

Повышение степени самостоятельности предполагает расширение инструментария денежно-кредитного регулирования, нацеленного на поддержание стабильности денежного обращения и стимулирования эффективного совокупного спроса. Однако инструменты денежно-кредитного регулирования в советской экономике практически не использовались (были, правда, внутренние займы, но совершенно не было рынка ценных бумаг) ни до реформы Косыгина, ни после нее. В СССР отсутствовала банковская система. Внутри страны практически был один-единственный Госбанк, который находился в полной зависимости от государства (правительства) и был, по сути, финансовым инструментом государства, что не дает оснований рассуждать о реальности ТДО при социализме.

Теперь от общих рассуждений перейдем к историческим фактам.

Практика совнархозов (1957—1965) по-разному оценивается разными авторами и источниками. Например, некоторые авторы вообще игнорируют проблематику совнархозов¹, но есть и такие, кто дает одно-

¹ История экономической мысли в России : учеб. пособие для вузов ; под ред. А.Н. Марковой. М. : Закон и право : ЮНИТИ, 1996; История экономических учений (современный этап) : учебник ; под общ. ред. А.Г. Худокормова. М. : ИНФРА-М, 1998.

значно положительную характеристику этому относительно короткому этапу развития¹.

Введение совнархозов реально реформировало управления социалистической экономикой. Совнархоз был новым институтом в системе управления, и его введение принципиально меняло систему управления. Разрушались старые связи и налаживались новые. Предприятия попадали в иные условия, которые ломали забюрократизированную форму управления, укоренявшую сталинский режим, когда размещение производств было подчинено не принципам экономической эффективности, а принципам стратегического сохранения пространства страны. Поскольку предприятия-смежники нередко располагались за тысячи километров друг от друга, то продукцию приходилось перевозить на далекие расстояния, что в конце концов ускорило развал экономики из-за вынужденной поддержки неэффективных хозяйственных связей.

Положение партийной номенклатуры и чиновников министерств и ведомств при прежнем режиме (до совнархозов) зависело от их отношений с верховной властью, а не от экономического положения предприятий и территорий или удовлетворения потребностей населения. Между ведомствами шла конкурентная борьба за ресурсы влияния.

В 1957 году под руководством Н.С. Хрущева началась реформа по изменению управления промышленностью и строительством. Согласно данной реформе предприятия поступали в ведение территориальных органов управления — совнархозов. Министерства распускались, на их месте оставались только небольшие комитеты, отвечавшие за общее планирование, научно-техническую политику и общую координацию работы предприятий одной отрасли. Этой реформе, так же как и реформе Либермана — Косыгина, предшествовала дискуссия в советской прессе о принципах управления.

По мнению инициаторов реформы Хрущева, во-первых, введение территориальной системы управления приближало руководство промышленностью и строительством к предприятиям и объединениям, а во-вторых, предполагалось, что совнархозы, действуя в отсутствии ведомственных барьеров, обеспечат комплексный подход к развитию территорий, что было особо важным для отдаленных от центра и экономически неразвитых регионов. Переход от министерств к совнархозам реально обеспечил более рациональное расходование ресурсов регионов и размещение предприятий.

Но активные действия новых органов управления региональным хозяйством не получили поддержки от территориальных партийных организаций. Подчинение экономики региона совнархозам ослабляло межрегио-

¹ Шубин А.В. Совнархозы (1957—1965) // Мегазнциклопедия Кирилла и Мефодия. URL : <http://www.megabook.ru/article>

нальные связи в СССР, партийную власть в целом. Совнархозам были предъявлены обвинения в местничестве — к преобладанию региональных интересов над общенациональными. Борьба центральных ведомств, интересов центральной отраслевой бюрократии с интересами регионов вылилась в отстранение Хрущева от власти в 1964 г. и прекращение реформ.

Безусловно, практики совнархозов не были идеальными. В совнархозах очень быстро, опережая развертывания реформы, начали раздуваться структура и аппарат, появились отраслевые и функциональные управления, отделы и т.д. С другой стороны, с позиций сегодняшнего дня в совнархозах можно видеть зачатки кластеров, которые приходят на смену отраслевой структуре в современной экономике, поскольку структура совнархоза определялась спецификой его экономического региона, а также усиления значимости фактора пространства, на чем теперь также настаивают современные экономическая теория и теория управления.

Поэтому реформа 1965 г. могла бы совершенствовать управление экономикой в рамках системы совнархозов, а не ликвидировать их во все. Она могла институционально обозначить границы региональной конкуренции, позволить появляться разным методам управления внутри регионов и, возможно, в дальнейшем создать пространство для реального использования денежно-кредитных механизмов.

10.1.3. Основная институциональная ловушка

Значимость реформ, как и идей, определяется не стартом, а финишем. Финишем реформ Косыгина — Либермана стали стагнация и застой. Реформа сошла на нет в силу той экономической логики, которая была в ней заложена. Реформа не обеспечила условия, которые поддерживали и защищали бы свободное развитие экономических субъектов, т.е. конкуренцию. Она обрекала производителей на существование в крайне противоречивых обстоятельствах, отодвинув государство от ответственности за выполнение плана, но не предоставив возможности предприятиям пользоваться рыночными методами, не предложив никаких инструментов макроэкономического регулирования рынка.

Здесь можно вспомнить отечественного экономиста Б.Д. Бруцкуса, который за высказывания о неосуществимости уже самых первых планов советской экономики стал одним из пассажиров «философского парохода». В 1922 году Бруцкус писал: «...Планы слишком часто и слишком грубо нарушают самочинное развитие экономической жизни к величайшему вреду для народного хозяйства»¹. В этой связи Бруцкус подчерки-

вал, что осуществления задуманных большевиками планов таит в себе большую опасность, чем их неосуществление/невыполнение. Народнохозяйственные планы не выполняются потому, что они по природе своей не рациональны, но если бы они были выполнены, то рациональному хозяйству был бы нанесен еще больший ущерб, чем в случае невыполнения. В этой связи Бруцкус считал неизбежным гибель большевистского эксперимента, а гибель социалистического строя — лишь проблемой времени, ибо не может быть счастья в условиях насилия, отсутствия личной свободы и права каждого решать свою судьбу.

Порок отечественных реформ часто кроется в том, что политическая и экономическая элита становится либо неосознанной заложницей идеологии, указывая то на план, то на рынок, либо еще проще — на какой-нибудь технический показатель (темп роста ВВП, бюджетный дефицит, уровень инфляции и пр.), которые из средства оценки экономики превращает в цель. При этом элита осознано пользуется риторикой: тогда — о преимуществах социалистического планирования, сейчас — о достижении мировой конкурентоспособности, прикрывая свои рентоискательские действия по распределению бюджета в собственных интересах, а не для создания общественных благ.

Можно сказать, что основная институциональная ловушка российского общества кроется не столько в решениях, постановлениях и иных документах, написанных по поводу реформ, а в общественном сознании. Вспомним профессора Преображенского из «Собачьего сердца» М. Булгакова: «...разруха не в клозетах, а в головах».

Как отмечают современные исследователи национальных ценностей и институтов, несмотря на то что неформальные правила называют надконституционными ценностями, они часто оказываются сильнее любых формальных правил, отраженных в конституции и (или) иных правовых документах¹. Косвенные методы определения надконституционных ценностей могут многое сказать или явно намекнуть на их смысл. К косвенным методам относят, как отмечает, например, А.А. Аузан, исследования языка и игр: «... Я стал спрашивать наших бизнесменов и студентов, какая игра выражает российские ценности? Ответы были разные. Одни говорили — «стенка на стенку»... Другие говорили — прятки, что тоже не лишено оснований»².

В этой связи процитируем А. Гринспена — более практика, чем теоретик: «Вопреки радужным прогнозам многих политиков консерватив-

¹ Бруцкус Б.Д. Проблемы народного хозяйства // Экономист. 1922. № 1—3. С. 429.

¹ Латов Ю.В., Нестик Т.А. Что виновато — «плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.

² Аузан А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. С. 70.

ного толка крушение системы централизованного планирования не привело к автоматическому возникновению капитализма. Западные рынки опирались на культуру и инфраструктуру, формировавшиеся на протяжении многих поколений: законы, обычаи, поведенческие шаблоны, профессии и практика, которых не было в государстве с централизованным планированием»¹ [4, с. 146]. На протяжении многих поколений пространство российской экономики существовало без рыночного обмена и интенсивных денежных потоков, ответственности перед партнером, что укоренило привычки обманывать, скрывать, не выполнять обязательств. Присущие народу ценности выживания состояли, в частности, в соблюдении непреложного правила — не критиковать и не высказываться. Даже в наши дни открыто высказываются чаще те, кто власть хвалит, не задумываясь, заслуживает она этого или нет, власть же при этом направляет имеющийся потенциал развития в пользу элит, а не населения². Местные элиты, транслируя идеи, рожденные на самом веру, не подвергают сомнению их конкретный и часто ограниченный позитивный смысл, формально выполняя указания «сверху». Не мудрено, что до сих пор многие идущие «сверху» экономические инновации оказываются «не очень» успешными.

10.2. Интенсификация производства — нерешенная задача косыгинской хозяйственной реформы

Цель данного параграфа заключается в том, чтобы раскрыть содержание реформы с точки зрения разработки и внедрения механизма интенсификации социалистического производства, показать его достоинства и ограничения. Поэтому среди многочисленных вопросов теоретического и практического характера, касающихся осуществления хозяйственной реформы 1960-х гг., остановимся на тех, которые касаются, во-первых, теоретических баталий вокруг концепции реформы, во-вторых, возникших проблем при внедрении хозяйственного расчета и связанных с выбором методов осуществления реформы. Наконец, небезынтересным представляется выяснение того, насколько реформаторские идеи 1960-х гг. перекликаются с задачами развития экономики России в современных условиях.

В отличие от рыночной экономики промышленно развитых стран в плановой экономической системе объективно слабо задействованы эндогенные факторы интенсификации. Речь идет о том, что обновление материальной базы производства, стимулы к совершенствованию орга-

низации производства и труда напрямую зависят (если использовать термины институциональной теории) от выбранных методов институционального воздействия.

В этом смысле следует согласиться с тем, что «ключевой проблемой интенсификации» является поиск тех оптимальных путей, по которым следует задействовать «институциональные ресурсы развития», способствующие ускорению роста производства¹. Не будет ошибкой утверждать, что нововведения в системе планирования и управления во второй половине 1960-х гг. были направлены на решение этой задачи. Прежде чем рассматривать конкретные изменения в механизме управления интенсивным развитием экономикой СССР, требуется уточнить содержание некоторых понятий.

Действие различных факторов интенсивного экономического роста — технологических и технических инноваций, повышения качества рабочей силы, внедрения более совершенных форм организации производства и труда — проявляет себя прежде всего в росте производительности труда, сопровождающейся экономией применяемых ресурсов на единицу продукции. Вместе с тем понятие интенсификации производства предполагает обычно комплексное влияние факторов на рост производительности труда, в том числе такого фактора, как организация труда. Интенсификация производства может быть совершенно не связана с интенсификацией труда (т.е. с ростом степени напряженности труда, расхода рабочей силы в единицу времени). Совершенствование организации труда может происходить посредством, например, устранения непроизводительных затрат энергии человека. Но увеличение норм выработки для рабочего, как и материальное стимулирование к перевыполнению плана без модернизации производства, чаще всего означает только интенсификацию труда, выражающуюся в росте производительности в краткосрочной перспективе.

Эти понятийные отступления представляются важными при дальнейшем рассмотрении хода хозяйственной реформы 1960-х гг.

Содержание реформы, как представляется, можно свести к двум взаимосвязанным, но все же отдельным по механизму реализации задачам:

1) с одной стороны, требовались меры по улучшению управления промышленностью через создание отраслевых промышленных министерств и упразднение совнархозов;

2) с другой — важно было найти новые способы интенсификации производства через совершенствование народнохозяйственного планирования и методов экономического стимулирования.

¹ Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы М. : Юнайтед Пресс, 2010.

² Полищук Л. Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 40—65.

¹ Андреев В.А. Интенсификация производства: институциональный аспект. С. 409. URL : [http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/75.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/75.pdf)

В рамках данного параграфа остановимся только на проблемах решения второй задачи.

Подготовка и проведение реформы всегда связаны с наличием в обществе объективных и субъективных условий, обуславливающих направление предстоящих перемен. Представляется, что концепция хозяйственной реформы 1965 г. формировалась под влиянием трех основных факторов: экономического, политического и идеологического. Однако разделение факторов весьма условно: проблемы в экономике оценивались прежде всего с точки зрения результата управленческих ошибок и нарушения принципа демократического централизма в политике.

Сама возможность реформы отчасти стала реальностью в свете «оправдания» смены политического руководства страны. Председатель Совета Министров СССР Косыгин и поддержавшие его партийные руководители заявили о стремлении развивать и строго соблюдать ленинские принципы управления, о необходимости изменить стиль и методы руководства производством. Но если отвлечься от этого факта, то следует обратить внимание на нарастание в седьмой пятилетке (1958—1965) противоречий между деятельностью по руководству советской экономикой и показателями эффективности системы управления.

Для характеристики функционирования народного хозяйства СССР, наряду с производительностью общественного труда, важным обобщающим показателем, внешним выражением степени интенсивного развития, служила величина отношения объема произведенного национального дохода (НД) к сумме основных и оборотных производственных фондов (обобщенный показатель фондоотдачи). В данном показателе отражалась в сопоставлении с фондами общая величина чистой продукции, формирующаяся в динамике как за счет изменения производительности труда, так и количества занятых. После 1959 г., когда значение этого показателя составило 62,6 (копеек НД на рубль фондов), наблюдалось его последовательное снижение до 54,7 в 1964 г.¹ Впрочем, многие советские экономисты не считали падение величины фондоотдачи убедительным свидетельством неэффективности социалистического производства и низкой отдачи капитальных вложений, связывая негативные изменения с возможными субъективными причинами (недостатками в планировании и управлении народным хозяйством), а также в больших объемах устаревших основных фондов². Но и при расчете отношения прироста НД к приросту суммы про-

¹ Здесь и далее приведены данные и расчеты автора по: Народное хозяйство СССР в 1969 г.: статистический ежегодник // ЦСУ СССР. М.: Статистика, 1970; Народное хозяйство СССР 1922—1972 гг.: юбилейный статистический сборник // ЦСУ СССР. М.: Статистика, 1972.

² Экономическая реформа: ее осуществление и проблемы; под ред. А.М. Румянцев, П.Г. Бунича. М.: Политиздат, 1969. С. 196.

изводственных фондов, позволяющего исключить накопленный овеществленный труд, картина мало менялась: в 1960 и в 1964 г. показатель относительный фондоотдачи составил 52, но в 1961—1963 гг. он падал от 48 до 24 коп. прироста НД на рубль прироста фондов.

Долгосрочное планирование, в рамках семилетки, не могло не скажаться на перманентно возникающих «узких местах» в форме дефицита производственных ресурсов, неудовлетворенности спроса населения. Долгострой, отставание в освоении новых основных фондов и повышении производительности труда от плановых показателей, заставляли экономистов говорить о недостатках механизма планирования, основанного на показателях валовой продукции и натуральных показателях.

Яблоком раздора среди советских экономистов в начале 1960-х гг. явилась статья профессора Е. Либермана «План, прибыль, премия». Необходимо было найти «достаточно простое (не затратное — Авт.) и вместе с тем обоснованное решение одной из важнейших задач, представленных в Программе КПСС: построить систему планирования и оценки работы предприятий так, чтобы они были жизненно заинтересованы в наиболее высоких плановых заданиях, во внедрении новой техники и улучшении качества продукции». Так писал Либерман о цели своей знаменитой статьи¹. В этой статье, как и в докладе, направленном им в ЦК КПСС, был поставлен вопрос о недостатках ценообразования, в силу которых одни виды продукции высоко рентабельны, а другие убыточны, о необходимости снижения числа показателей, доводимых до предприятий, об ответственности за нарушение ассортимента и сроков поставки. По существу, это был поиск оптимальной модели управления, основанной на материальном поощрении предприятий за выполнение плана по стоимостным показателям, таким как рентабельность продукции.

Представляется, что хозяйственную модель Либермана можно рассматривать с точки зрения формирования для советских предприятий условий, в которых стимулы к интенсификации были бы, если не самодостаточны, то во многом независимы от плановых заданий.

Реформаторские предложения получили поддержку не только Косыгина, но и на уровне Госплана СССР, а также со стороны академиков А. Румянцева, В. Немчинова и В. Трапезникова. Обоснование соответствия товарно-денежных отношений социализму нашло отражение в работах ряда экономистов, в том числе Я. Кронрода, Г. Лисичкина, Н. Петракова, которых можно назвать представителями «товарной» школы, поскольку они рассматривали социализм как особый тип товарного хозяйства. Идеологически им противостояли экономисты «антитоварного» направления — Н. Хессин,

¹ Либерман Е. План, прибыль, премия // Правда. 1962. 9 сент. (см. приложение).

Н. Цаголов, С. Струмилин. Последний назвал «идею буржуазной мысли» предложение Либермана использовать в качестве критерия эффективности советских предприятий получение ими высокой нормы прибыли.

Предметом непримиримых научных споров стала не сама возможность развития товарно-денежных отношений, а положение «товарной» школы о социализме как системе товарного хозяйства. Ее представителями подчеркивалась необходимость составления народнохозяйственного плана в зависимости от рыночной конъюнктуры, поскольку план, будучи оторван от рынка, «лишается того оселка, на котором своевременно проявляется правильность его расчетов»¹. Конечно, в этом высказывании речь шла прежде всего о важности учета потребительского спроса, но слова «товар» и «рынок» порождали ассоциации с теорией «рыночного социализма», с возможностью изменения формы собственности предприятий.

Справедливости ради отметим, что ни один советский экономист не поднимал вопроса о разделении собственности, о многообразии ее форм. Тем более что ленинское предупреждение об отказе от социализма при прямом или косвенном узаконении собственности рабочих отдельной фабрики не оставляло надежд на возможность защиты полной самостоятельности предприятий.

В ходе дискуссии, по сути, было обосновано на фундаменте наследия классиков советской политической экономии, что социализм использует в своих интересах лишь товарно-денежные формы, от которых он не зависит; товарные отношения по производству и реализации при социализме реализует предприятие, но государственные предприятия созданы обществом для решения задач, вытекающих из основного экономического закона социализма.

Применительно к практическим задачам разворачивалась полемика в отношении того, какую степень относительной самостоятельности можно предоставить предприятиям. Положение политической экономии, согласно которому социалистическое обобщение средств производства хотя и ограничивает обособление производителей, не устраняет его полностью, было общей точкой соприкосновения различных позиций. Отсюда делался конкретный вывод: хозрасчетные отношения присущи социализму в силу того, что существует экономическое обособление. В свою очередь, причина относительной обособленности предприятий, несмотря на некоторые тонкости ее обоснования (например, Я. Кронродом — неравенства между предприятиями в фактическом использовании средств производства), сводилась к специфической форме выражения материального интереса отдельных трудовых коллективов.

¹ Лисичкин Г.С. План и рынок. М.: Экономика, 1966. С. 53.

Признавая важность материального стимулирования труда, «антиторварники» указывали, что стимулирование должно было осуществляться на основе хозяйственного расчета, причем такой модели, при которой можно заинтересовать коллектив предприятия в конечных результатах, не умаляя значения и директивной силы единого народнохозяйственного плана и не передавая на уровень коллективов предприятий функций «хозяйина средств производства». Используемая на практике модель хозяйственного расчета в целом соответствовала представлениям о ней консервативной части экономистов.

Итоги дискуссии, как это ни парадоксально, сначала послужили научным оправданием внедрения новых для советской экономики хозрасчетных отношений, а в последствие постепенного их прекращения. Несмотря на значимость научной полемики для развития политической экономии, думается, ее содержание имело ограниченное практическое приложение.

Подробное раскрытие мер правительства, изложенных в документах сентябрьского Пленума ЦК КПСС 1965 г., постановлениях и положениях не входит в наш предмет исследования. Отметим лишь, что никаких особых уступок рынку не было: реформа преследовала цель поставить предприятие в такие условия, чтобы ему было выгодно брать максимально напряженные обязательства, «вскрывать внутренние резервы».

Но чем же тогда определялась разница в порядке планирования между старой и новой системой?

Во-первых, тем, что предприятие могло принимать дополнительные обязательства или же планировать свою работу исходя из контрольных цифр, устанавливаемых вышестоящей организацией.

Во-вторых, сокращалось число показателей плана, утверждаемых для предприятия вышестоящей организацией (производственным объединением, отраслевым министерством).

В-третьих, появились такие финансовые плановые показатели, как общая сумма прибыли и уровень рентабельности, а поощрение предприятий было поставлено в зависимость именно от уровня прибыли.

Чтобы коллективы предприятий работали в равных условиях, необходимо было привести условия к своего рода общему знаменателю. Поэтому из общей суммы прибыли вычитались те ее части, которые были получены предприятиями благодаря общественно нормальной отдаче производственных фондов, лучшим природным условиям и т.п. факторам. Так возникли плата за фонды, расчетные фиксированные и другие платежи, исключение которых из прибыли очищало доход коллективов от влияния несопоставимых условий производства. Полученная величина остаточной прибыли называлась *расчетной* или хозрасчетной, служила основой оценки деятельности коллективов.

Представляется, что один из самых серьезных недостатков системы планирования и стимулирования, предложенных реформой, заключался в том, что основным критерием премирования фактически являлся количественные, пусть и стоимостные показатели. Собственно, в рыночных условиях в этом нет ничего негативного. Но в условиях плановой экономики такой порядок приводил к ряду проблем.

С порядком нормативного распределения остаточной прибыли в фонды стимулирования, развития производства и социального развития была связана борьба руководства предприятий за высокие плановые цены на новые товары, избрание таких комбинаций производственных факторов, которые давали бы возможность получать премии, выполняя план по «удобным» для себя показателям. Противоречие заключалось также в том, что можно было получить большую премию за счет перевыполнения плана при низких дополнительных обязательствах и, с другой стороны, потерять право на премию при высоких темпах прироста реализованной продукции, если заложенный в план прирост на какую-то долю процента не выполнен.

Заметим, что в первые два года на хозрасчет переводились в основном промышленные предприятия. Только к 1969 г. на хозяйственный расчет перешли предприятия и организации почти всех отраслей народного хозяйства, хотя даже в 1969 г. по новой системе планирования и экономического стимулирования работало лишь 72% промышленных предприятий, производивших 84% продукции.

Также следует иметь в виду, что план на первый год пятилетки (1966) был уже утвержден. Это определило своеобразие подхода к образованию фондов экономического стимулирования. Они не могли образовываться за счет отчислений от полученной плановой прибыли, которая была к моменту перевода предприятий распределена. От предприятий потребовали дополнительных обязательств по объему реализации и прибыли. Именно так появился принцип перевода предприятий и образования поощрительных фондов за счет принятия дополнительных заданий. Например, в 1966 г. дополнительные обязательства по объему реализованной продукции составили 1,6% к плану, по прибыли — 3,6%, а в 1967 г. — 1,8 и 6,4% соответственно.

Это означает, что в первые два года реформ был задействован такой способ роста производительности труда, как интенсификация труда. Рост производительности труда, исчисленной как произведенный национальный доход в расчете на одного занятого в отраслях материального производства, составил в 1966 г. 107,0%, в 1967 г. — 107,4%. Это было значительно выше показателя 1965 г. — 103,8%.

Переведенные в 1966 г. на новую систему хозяйствования предприятия относились, как правило, к таким отраслям, где доля прибыли в цене

на продукцию была достаточно высокой (приборостроение, средства автоматизации и систем управления). Но на новую систему стимулирования не выгодно было переходить многим планово-убыточным предприятиям и отраслям промышленности — в добыче угля, железной руды, в химическом производстве. Сохранение неизменными цен в течение многих лет даже в пределах одного и того же производства приводило к крайней неравномерности в рентабельности не только отраслей, предприятий, но и отдельных изделий. На каждом предприятии складывался выгодный и убыточный ассортимент. О том, что трудовые коллективы могли оказаться «бедными» не по своей вине, предупреждал в своих работах Либерман.

Поэтому 1966—1967 гг. ознаменовались реформой оптовых цен. В основе новых цен лежал принцип возмещения отраслевых издержек производства, и хотя число убыточных предприятий сократилось, их осталось значительное количество. Так, в 1967 г. резко (до 17%) (по сравнению с 13% в 1965 г.) увеличилась рентабельность используемых предприятиями производственных фондов. Это во многом объясняется тем, что цены строились исходя из расчетных общественно-необходимых затрат по отрасли. Рентабельность как доля прибыли в плановой цене в среднем по промышленности составила 15%. Плановая цена, с одной стороны, обеспечивала предприятию получение прибыли даже при выпуске не качественных изделий, с другой — мало стимулировала процесс замены морально устаревшего оборудования.

Устанавливая показатели освоения новых видов продукции, плановые органы, конечно же, позаботились о внедрении новой техники на предприятиях с помощью доведения сроков ее освоения. Но в этом механизме модернизации имелись существенные недостатки.

С одной стороны, используемая модель хозяйственного расчета предполагала зависимость финансирования исследовательских, конструкторских работ, обновления основных фондов от объемов фонда развития производства, в который отчислялось наибольшая сумма от полученной прибыли. С другой стороны, доводимый до предприятий показатель централизованных капиталовложений позволял надеяться на внешние источники обновления фондов, размеры которых не зависят от эффективности работы коллективов. Это ослабляло действие хозрасчетного механизма.

До хозяйственной реформы существовала система специального поощрения технического прогресса. Формально она не была отменена, но система поощрения по общим итогам хозрасчетной деятельности слабо стимулировала применение новой техники и освоение производства новых изделий, так как вслед за этим увеличивались плановые задания, изменялись нормативы, в том числе размер платы за используемые фонды.

Во многих обзорных статьях по вопросам хозяйственной реформы прослеживается недвусмысленное толкование так называемой «золотой» пятилетки (1966—1970) как результатов активизации интенсивных факторов экономического роста за счет экономии живого труда, повышения уровня организации и производительности труда. Считается, что если бы реформа проводилась всерьез и надолго, то Китай изучал бы российский опыт реформ, а не наоборот. Действительно, данные официальной статистики фиксируют по итогам восьмой пятилетки высокие темпы прироста национального дохода — 7,8%, объемов промышленного производства — 8,3%, инвестиций в основной капитал — 7,2% (это значение сохранилось в последующие пять лет), производительности труда — 6,8% во всей экономике (за 1961—1965 гг. — 6,1%), 5,8% в промышленности (за 1961—1965 гг. — 4,6%). Конечно, грандиозных разрывов между «золотой» и предшествующей пятилеткой не наблюдалось, но на один-два процентных пункта основные показатели развития страны оказались выше.

Рассмотрим обобщающий показатель характера развития экономики СССР в 1960-е гг. — показатель фондоемкости, обратный показателю фондоотдачи. Он рассчитан как отношение стоимости производственных основных фондов и материальных оборотных средств к величине национального дохода в сопоставимых ценах. Графическое изображение значения показателя фондоемкости показывает, что прослеживается несколько периодов его изменения (рис. 10.1). В период 1960—1963 гг. он существенно рос, в 1964—1969 гг. испытывал незначительные колебания с тенденцией повышения, после чего в 1970—1971 гг. снова «подскочил».

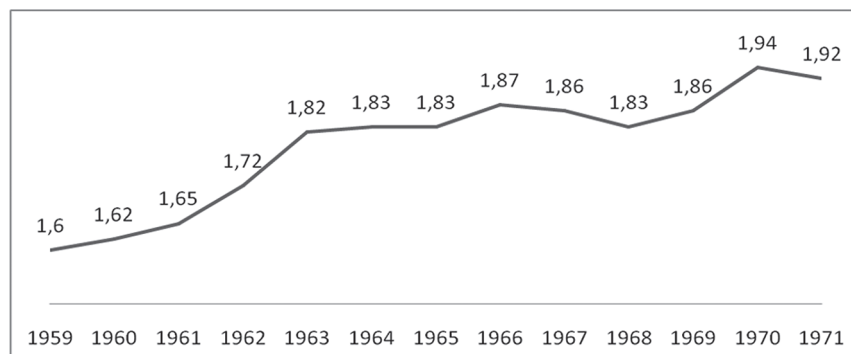


Рис. 10.1. Ежегодные значения показателя фондоемкости чистой продукции в экономике СССР в 1959—1971 гг. (рублей производственных фондов на 1 руб. произведенного национального дохода)

Не будет ошибкой характеризовать развитие народного хозяйства СССР в 1960-е гг. с точки зрения фондоемкой формы интенсификации производства, когда повышение производительности труда сопровождается отставанием темпов роста стоимости производимой чистой продукции от темпов роста стоимости производственных фондов. Эту тенденцию не смогли переломить годы реформы. Действительно, уровень произведенного национального дохода (НД) в 1970 г. достиг 144% — уровня 1965 г., стоимости основных производственных фондов — 154%, всех производственных фондов — 148%. В то же время это не отрицало возможности снижения затрат на рубль товарной продукции (например, за счет экономии затрат живого труда в расчете на единицу продукции), среднегодовое значение которого в 1966—1970 гг. составило 1,0%. Эта экономия затрат была выше ее значения в 1965 г. (0,2%), но много ниже значения 1958 (2,1%) и 1960 г. (1,8%). В конечном счете при таком характере роста производства, если исчерпываются резервы экономии живого труда, то начинают увеличиваться затраты на единицу продукции.

Несомненно, что большинство переведенных на новую систему планирования и стимулирования предприятий были поставлены в условия, обеспечивающие и стимулирующие производительность труда, обновление материальной базы производства. Поэтому можно констатировать, что меры правительства способствовали активизации интенсивных факторов роста производства. Но позитивная роль новых методов хозяйствования не могла в полной мере проявиться за два-три года.

В то же время оценка предприятий по объему получаемой прибыли приводила к тому, что незначительное изменение качества или технического уровня продукции становилось поводом для установления значительно более высокой плановой цены. То есть превращение прибыли в важнейший показатель эффективности производстве породило стремление завышать цены на продукцию.

По мере включения все большего количества предприятий (в 1967 г. — 7200, выпускавших 38% продукции, в 1968 г. — 27 000, производивших 72% продукции) в новые условия хозяйствования противоречия стали видны все более отчетливо. Наряду с положительными результатами реформы — в форме экономии сырья и материалов, лучшей организации производства, улучшения финансового положения — экономисты стали отмечать невыполнение промышленностью заданий по повышению качества продукции. По-прежнему планирование в отраслях осуществлялось не министерствами, а Госпланом СССР, в то время как первые лишь регламентировали деятельность предприятий, устанавливая дополнительные плановые показатели, не предусмотрен-

ные новой системой управления. Уже в начале 1968 г. в одной из научных статей отмечалось, что на предприятиях выявлены и использованы лишь поверхностные резервы, связанные с возможностью уменьшения потерь, устранения недостатков в организации труда. В то же время резервы по внедрению новой техники и технологий используются недостаточно¹.

Существовала порочная практика, когда министерства и ведомства продолжали планировать предприятиям показатели, не предусмотренные новой системой управления, часто и необоснованно изменяли планы без согласования с руководителями предприятий, не обеспечивая задания необходимыми ресурсами.

Конечно, одной из причин возникающих негативных проблем стала, особенно в третий год реформы, непоследовательность действий органов управления и планирования по обеспечению условий перехода на новую хозяйственную модель. Предприятия начали скрывать не выявленные в полной мере внутренние резервы, поскольку расширялась шкала плановых показателей, пересматривались «долговременные» нормативы, навязывались дополнительные обязательства.

Поэтому еще раз отметим, что для советской экономики «ключевой проблемой интенсификации» являлись институциональные условия ее осуществления. Для успеха реформы должны были быть не только разработаны нормы и методы, способные активизировать потенциал развития; необходимо было, чтобы этим правилам и нормам подчинялось подавляющее большинство «игроков» и чтобы эти «игроки» не могли произвольно эти правила изменять.

Как показывает опыт хозяйственной реформы, институциональный ресурс интенсификации оказался наиболее дефицитным.

Но были просчеты и в самом механизме новой формы хозяйствования, часть из которых нами была рассмотрена. И вряд ли стоит однозначно утверждать, учитывая изменения оптовых цен и нормативов рентабельности, а также дополнительные количественные обязательства трудовых коллективов, что в «золотую» пятилетку прирост основных экономических показателей был обеспечен преимущественно за счет интенсивных факторов роста и что разработанный механизм способен был решить накопившиеся производственные проблемы.

Современные условия развития экономики России при всех кардинальных отличиях в системе координации экономической деятельности в некоторых характеристиках схожи с теми, в которых начиналась реформа 1965 г., которая замышлялась руководством страны как отно-

сительно экономичная для казны реформа управления хозяйством, включающая изменение институтов управления, методов планирования и стимулирования.

За годы высокой инфляции в российской экономике сложилась деформированная структура цен и заработных плат по сравнению с той, которая бы сложилась в условиях инфляционной стабильности. Как и в годы хозяйственной реформы, предприятия уже в условиях многообразия форм собственности решают свои проблемы за счет повышения отпускных цен и ухудшения качества продукции. По-прежнему (и как никогда) актуальна задача интенсификации производства. В современных условиях развития страны интенсивные факторы роста не являются эндогенными. Однако несистемные попытки государства задействовать механизм интенсификации не имеют успеха. Критерии эффективности производства включают преобладания в структуре факторов роста научно-технического прогресса, инвестиций в основной капитал, а также готовность экономики без чрезмерно активного участия государства (но при эффективной институциональной структуре) воспринимать и усваивать нововведения.

Опыт реформы 1965 г. убеждает в том, что эффективность промышленной политики во многом зависит от разрушения механизма формирования и распределения доходов предприятий, основанного на возможности повышать цены на продукцию, от того, удастся ли найти адекватные методы для стимулирования инвестиционной активности организаций, внедрения инновационных методов производства. По сути, в условиях нарастающего дефицита трудовых ресурсов снова речь идет об активизации скрытых внутренних источников развития экономики.

Урок реформы и опыт развития экономики новейшей России состоит также в понимании того, насколько важным является институциональный ресурс интенсификации. Если проблемы, возникшие в ходе реформы 1965 г., и убеждают в ограниченности государственного планирования и государственных методов управления, то только в аспекте несовершенства разрабатываемых и принимаемых управленческих решений.

10.3. Институциональные ловушки государственного планирования в СССР

Институциональные ловушки — это неэффективные нормы социальных процессов, в том числе процессов управления, которые длительное время используются, несмотря на существование эффективных альтернатив. Об институциональных ловушках государственного хозяйственного

¹ Дрогичинский Н. О ходе хозяйственной реформы // Вопросы экономики. 1968. № 3. С. 28.

управления в СССР приходится вспоминать в связи с оценкой неудачной косыгинской реформы планирования и управления народным хозяйством 1965—1970 гг.

Эта реформа пошла по пути объединения плана с рынком, чем, на наш взгляд, объясняется ее неудача. На самом деле возможности совершенствования системы директивного управления экономикой страны были далеко не исчерпаны.

Исходя из этого, в терминах теории институциональных ловушек, усилия государства по совершенствованию системы экономического управления в стране следовало направить на обеспечение ее выхода из институциональных ловушек государственного управления — отказа от неэффективных норм управленческой деятельности. Попадание государственного экономического управления в институциональные ловушки, о которых пойдет речь (периодическое планирование, ретроспективный анализ и формальная оценка эффективности деятельности руководителей), произошло еще в период формирования в СССР системы народнохозяйственного управления — в середине — конце 1920-х гг.

Одной из наиболее «дорогостоящих» для общества ловушек государственного хозяйственного управления в нашей стране стала *ловушка периодического планирования*. Периодическое (годовое) планирование состоит в разработке (корректировке) плана деятельности управляемого социально-экономического объекта в определенные сроки перед началом очередного календарного года. Альтернативой нормой планирования выступает *непрерывное планирование*, состоящее в разработке (корректировке) плана деятельности управляемого объекта по мере выявления проблемных ситуаций в его деятельности, требующих такой корректировки.

Годовое периодическое планирование деятельности социально-экономического объекта неэффективно, так как во внешней и внутренней среде управляемого объекта в течение года обязательно возникают факторы его деятельности, которых ранее не существовало в период разработки плана, причем воздействия некоторых из них, прежде всего негативных, избежать не представляется возможным. Поэтому план, разработанный перед началом календарного года, неизбежно подвергается корректировке. По этой причине реально периодического планирования в государственном управлении экономикой никогда не существовало — реально оно всегда было непрерывным. Различие же между двумя нормами планирования определяется различным отношением к корректировкам плана в условиях, когда планирование официально является периодическим и когда оно официально объявлено непрерывным.

Когда официальной нормой планирования выступает периодическое планирование, корректировка плана воспринимается как свидетельство непрофессионализма его разработчиков. В связи с этим корректировка плана в ответ на негативные отклонения (угрозы) затягивается «до последнего» в надежде, что эту корректировку можно будет дотянуть до времени очередной корректировки плана. Из-за такого затягивания эффективность принимаемых ответных мер значительно снижается. Реагирование же на позитивные отклонения (новые возможности) просто откладывается до времени, установленного для корректировки плана. В связи с этим часть новых возможностей исчезает, другую же часть новых возможностей можно использовать, но с меньшей эффективностью, и при этом социально-экономический объект несет потери и от их неиспользования с самого начала. Потери от официального периодического планирования возникают и в связи с необоснованными затратами средств на противодействие негативным факторам, что в советские времена называлось «битвой за план».

История попадания в ловушку периодического планирования такова. Дело в том, что с самого начала возникновения в нашей стране народнохозяйственного планирования (в середине 1920-х гг.) в нем в качестве официальной нормы планирования утвердилось именно периодическое (годовое) планирование, состоящее в разработке (корректировке) планов социально-экономического развития на всех уровнях управления перед началом очередного года¹.

Начало народнохозяйственному планированию в нашей стране положили «Контрольные цифры на 1925/1926 г.». Уже в ходе обсуждения их выполнения было отмечено, что «распространение получила практика неукоснительного выполнения принятого утвержденного плана, при этом вопрос о реальности, выполнимости, эффективности намеченных в плане мероприятий даже не рассматривался: раз он принят, утвержден, то не может содержать ошибки»². Тогда же выявилась позиция, озвученная известным ученым-экономистом Н.Д. Кондратьевым, который доказывал, что нельзя точно в цифровом измерении предвидеть детали, поскольку для такого предвидения нужно знание всех факторов, которые будут иметь место.

Обе позиции «схлестнулись» в ходе дискуссии, связанной с принятием первого пятилетнего плана (1929—1932). Согласно точке зрения, которую отстаивал С.Г. Струмилин, план является законом, подлежащим

¹ Будович Ю.И. Проблема периодичности государственного стратегического планирования // Экономические науки. 2015. № 8. С. 17—18.

² Зембатова Б.В. Планирование: простые и сложные истины. М.: Наука, 1990. С. 45.

неукоснительному исполнению. Согласно противоположной точке зрения, которую отстаивал Кондратьев, народнохозяйственный план — это, конечно, директива, но подлежащая корректировке при обнаружении неучтенных в нем факторов: «План, конечно, должен быть директивным, но не все в нем может быть абсолютно задано, может возникнуть непредвиденное, появиться невыявленные закономерности»¹.

Что же обусловило отношение к плану как к закону и в итоге переход к соответствующей неэффективной норме планирования и ее закрепление? На дискуссии в Коммунистической академии Струмилин в заключительном слове отметил: «Наши планы должны строиться на тех целевых установках, которые отражают целеустремленность определенного класса — пролетариата... Конечно, и эти целевые установки, которые вытекают из нашей политической программы, из наших классовых устремлений и т.д. — они должны быть проверены с точки зрения их реальности, не перемахнули ли мы в том или ином отношении, — но нам не приходится спрашивать, чего мы должны хотеть от представителей «объективной» науки»². Отсюда ясно, что трактовка плана как закона, исключающая его корректировку внутри года, была обусловлена страхом нарушить целевые установки политического руководства страны. И этот страх имел реальную почву, так как почти все, кто выступил против трактовки плана как закона (включая Кондратьева), были репрессированы, а имена их надолго забыты в советской экономической науке.

Важно отметить, что к началу косыгинской реформы период преследований за несогласие с трактовкой плана как закона завершился, а санкции за само невыполнение плана практически стали формальностью. Однако никаких попыток перехода к непрерывному планированию не наблюдалось. Это объясняется прежде всего элементарным незнанием о существовании альтернативных правил планирования и о потерях, которые общество несет от следования неэффективной норме — периодическому планированию. Повинна же в этом незнании прежде всего экономическая наука, которая, получив свободу развития, ничего не могла сообщить об альтернативной норме планирования и привычно пропагандировала периодическое планирование.

Эта норма периодического планирования «по наследству» досталась и народнохозяйственному планированию современной России. До сих пор существует определенное сходство систем государственного планирования экономического развития в СССР и современной России. Фак-

тически осталась система параллелизма документов, которая узаконивается их делением на документы целеполагания, прогнозирования и планирования.

В советской системе народнохозяйственного планирования также имело место фактическое деление документов планирования на документы целеполагания, прогнозирования и собственно планирования, причем такое разделение документов оправдывалось участием в государственном планировании КПСС, науки и собственно государства. Документами целеполагания выступали материалы партийных съездов и конференций, а документами прогнозирования — разнообразные прогнозы (в частности, роста населения и трудовых ресурсов, роста разведанных природных ресурсов, структуры потребления), разрабатывавшиеся научными институтами. Документами же планирования выступали документы, разрабатывавшиеся государственными плановыми органами¹. К сожалению, полностью преодолеть проблему параллелизма документов невозможно и по идеологической причине, которая состоит в том, что вся идеология бюрократической модели управления социально-экономическим развитием в стране, характерной для России (как в советские времена, так и сегодня), требует максимизации числа формируемых документов, а параллелизм документов стратегического планирования как раз этому способствует.

Другой причиной закрепления периодического планирования стала его сопряженность с такой неэффективной нормой советского государственного управления, как бюрократизм. Дело в том, что периодическое планирование идеально вписывается в бюрократическую модель управления, так как с ним связан «пышный ритуал» в виде самого процесса составления периодического плана и «героика» в виде «битвы за план». Все это позволяет чиновнику наилучшим образом «проявить» себя, с одной стороны, перед начальством, а с другой — перед подчиненными².

Можно выделить и такую причину закрепления периодического планирования, как коррупция. Когда корректировка плана внутри года считается делом «незаконным», то содействие заинтересованным лицам в «выбивании» дополнительных фондов материально-технического снабжения, дополнительного финансирования и т.д. становится делом очень прибыльным.

Другая ловушка государственного экономического управления — *ретроспективный экономический анализ*. Эта неэффективная норма

¹ Зембатова Б.В. Указ соч. С. 54.

² Там же. С. 70.

¹ Лебедев К.Н. Проблема параллелизма документов государственного стратегического планирования // Экономические науки. 2015. № 8. С. 27.

² Будович Ю.И., Лебедев К.Н., Цыпина С.И. Проблемы практического исследования в системе государственного управления промышленностью // Экономические науки. 2015. № 4. С. 12.

управления характеризует деятельность контролирующих органов. В системе государственного управления эти органы объективно призваны исполнять функции экономического анализа — периодической работы по выявлению и исправлению недостатков, накопившихся в деятельности управляемого объекта, дополняющей текущее управление им. Понятно, что при идеальном исполнении контролируемыми органами аналитической функции экономическое развитие в стране происходило бы максимально эффективно.

Главной проблемой деятельности контролирующих органов СССР было то, что в ней только фиксировались выявленные недостатки, т.е. их аналитическая работа носила характер ретроспективного экономического анализа. В лучшем случае дело завершалось выдачей лишь общих рекомендаций по улучшению деятельности: вместо разработки конкретных мер, организации их реализации и доведения необходимых изменений в деятельности контролируемого (управляемого) объекта до того момента, когда эти изменения станут неотвратимыми.

Главной причиной попадания государственного управления в ловушку ретроспективного анализа стало все то же периодическое планирование. Адекватный экономический анализ предполагает корректировку плана деятельности контролируемого социально-экономического объекта (чем больше выявлено недостатков в его работе, тем существенней корректировка), которая не привязана к срокам, отведенным для составления (корректировки) плана его деятельности в периодическом планировании. Такой анализ противоречит трактовке плана как закона. Поэтому периодическому планированию соответствует лишь тот экономический анализ, который заканчивается выявлением недостатков.

Еще одна ловушка государственного управления — *формальная оценка деятельности руководителей*. Такая оценка основывается на изучении тех данных о деятельности социально-экономического объекта, на основе которых не представляется возможным сделать адекватные выводы об эффективности работы руководителя. Это отчетность, показатели, общие отклонения в деятельности управляемого объекта от баз сравнения, сведения, сформированные самими оцениваемыми лицами. Но эффективная адекватная оценка невозможна без изучения плана будущей деятельности управляемого объекта, разнообразной нечисловой информации, отклонений в деятельности управляемого объекта, которые произошли благодаря руководителю, независимых сведений. Главным источником сведений для такой адекватной оценки являются материалы процессов принятия решений и личное наблюдение.

Главной причиной попадания в ловушку формальной оценки является также бюрократизм, при котором место, которое занимает работ-

ник, не зависит от деловых качеств. Другой причиной является коррупция — система злоупотреблений должностным положением, когда работников (включая руководителей) ценят не столько за деловые качества, сколько за личную преданность. В коррупционной системе негативная формальная оценка, не отражающая реальной ситуации, может быть использована для «законного» снятия лично неугодного руководителя с должности.

10.4. Неэффективность национальной экономики как «единой фабрики»

Хотя реформа Косыгина имеет уже 50-летнюю историю, интерес к ней не утихает. И это не случайно, так как отношение к этой реформе определяется отношением к социалистической экономике вообще и к экономике СССР в частности, взглядами на ее (экономику СССР) фактическую и потенциальную эффективность, на роль постсталинского этапа в развитии экономики страны. Все эти вопросы вызывают горячие споры, так как они имеют отношение и к настоящему, и к будущему России.

Среди существующих взглядов на косыгинскую реформу можно выделить, пожалуй, три основные точки зрения.

Первая признает, что реформа дала существенный позитивный толчок развитию советской экономики в 1965—1970 гг. Причины ее сворачивания сторонники этой позиции видят в том, что возросшая самостоятельность предприятий не нравилась партийно-министерской бюрократии. К тому же реформа повышала роль Косыгина в Политбюро ЦК КПСС и тем самым создавала потенциального конкурента Л.И. Брежневу, что никак не могло ему нравиться. В итоге реформу свернули, а Косыгина отправили на пенсию. Эту позицию можно охарактеризовать как поверхностно-бюрократическую, так как она в основу событий кладет отношения внутри управляющей верхушки КПСС.

Вторая точка зрения отличается радикально негативным отношением к реформе. Ее сторонники утверждают, что реформа сделала прибыль главным показателем работы предприятий и тем самым дала простор буржуазным отношениям и теневому капиталу при социализме, извратив его. Она и погубила в конечном итоге СССР. Крайняя конспирологическая версия — реформа была диверсией сионистов и сионистского теневого капитала. Ее авторы — сионистское подполье в Харькове, где жил профессор Либерман, написавший статью в «Правде» в 1962 г., инициировавшую дебаты о реформировании экономики

СССР. Оптимальная модель экономики — сталинская, т.е. та, что была создана под руководством Сталина в 1930-е гг. в период индустриализации. Эту позицию можно охарактеризовать как догматическо-сталинскую.

Третья позиция состоит в том, что реформа имела плюсы и минусы, но длительный период ее развития (а она отнюдь не завершилась в 1970 г.) показал, что для существенного повышения эффективности социалистической экономики был необходим еще более решительный поворот к самостоятельности предприятий, к развитию регулируемых рыночных отношений. А это противоречило догматичным политэкономическим установкам того периода. Эта экономико-реформистская позиция представляется нам наиболее правильной.

Столь глубокие различия во взглядах на реформу объясняются различными политическими и политэкономическими взглядами на социализм вообще и на содержание понятий «общественная собственность» и «непосредственно-общественное производство» в частности. В связи с этим возможны не только указанные три версии отношения к реформе Косыгина, но и смешанные варианты. Например, современная позиция КПРФ — это смешение сталинизма и современного взгляда на роль рыночных отношений и частной собственности.

Для лучшего понимания роли реформы обратимся к проблемам повышения эффективности социалистической экономики в рамках системы управления, действовавшей в СССР до 1985—1987 гг.

Рост эффективности производства в целом и всех отраслей обеспечивался в этой системе управления, сложившейся в 1930-е гг., через систему централизованных плановых заданий отраслям и предприятиям. Разумеется, эта система не была идеальной, она не могла исключить ошибки планирования и бюрократическое планирование («от достигнутого плюс проценты роста»), неправильное определение цен и т.д. Но тем не менее указанная система отношений обеспечивала расширенное воспроизводство, причем длительный период (примерно до начала 1970-х гг.) темпы расширенного воспроизводства в экономике и роста благосостояния всего населения превышали аналогичные показатели многих развитых стран. И все же у этой модели был коренной и неисправимый изъян: она не воспроизводила заинтересованности работника (рабочего, управленца, директора предприятия) в максимальном и реальном росте эффективности на данном предприятии, на каждом рабочем месте.

На уровне всей экономики в целом прирост эффективности в этой модели был обеспечен за счет детального планирования, доводимого до каждого предприятия, которое практически гарантировало ему сбыт,

снабжение и заработную плату за выполнение заданий по объемам производства. Поэтому для руководства каждого конкретного предприятия уже не вставал вопрос о максимальной эффективности его работы, о повышении качества изделий, о необходимости производства не запланированных, а иных видов продукции, о поиске наиболее эффективных технологий и их внедрении, а лишь о выполнении заданий. Первостепенное значение имело выполнение плана по объемам производства. Тем самым основная ответственность за экономическую эффективность общественного производства ложилась на плановые органы и правительство страны, отчасти — на министерства, но не на предприятия и тем более не на работника. А для действительно эффективной работы экономики необходимо, чтобы о максимальной эффективности каждого предприятия думало и его руководство, и его коллектив, и чтобы, и это самое главное, при этом они имели всю необходимую свободу действий. А ее система не давала принципиально.

Иногда полагают, что недостатки прежней системы начали проявляться лишь через семь — десять лет после смерти Сталина. На самом деле они проявляли себя весь период существования этой системы, но до поры до времени компенсировались быстрыми темпами роста, достигаемыми за счет введения новых крупных предприятий и наращиванием численности занятых в промышленности и строительстве за счет высвобождения работников из сельскохозяйственного производства и ухода их из села.

Вот что говорил Г.М. Маленков на XIX съезде КПСС в 1952 г. (более чем за десять лет до косыгинской реформы) о проблемах сталинской экономики: «Многие министерства ... при расчете мощностей нередко применяют заниженные нормы производительности оборудования, устанавливают нормы трудоемкости изделий без учета передовой технологии и более совершенных методов организации труда. Вместо того, чтобы увеличивать производство продукции за счет лучшего использования внутренних ресурсов предприятий, министерства нередко требуют от государства капиталовложения на строительство новых предприятий... Некоторые хозяйственные руководители ... в ущерб интересам государства искусственно создают «резервы» в планах по себестоимости продукции путем завышения норм расхода сырья и материалов и необоснованного увеличения показателей трудоемкости изделий»¹.

Поначалу, в 1950—1960-х гг., советским экономистам и руководителям казалось, что дело в неправильных показателях, что стоит ввести правильные показатели (прибыль, снижение себестоимости, натураль-

¹ XIX съезд ВКП(б) — КПСС (5—14 октября 1952 г.). Документы и материалы. М., 1952.

ные, а не валовые стоимостные показатели производства, задания по новой технике и т.д.), а также несколько сократить номенклатуру планирования, и дело кардинально улучшится. На это и была направлена реформа Косыгина, точнее, реформа 1965 г.¹

Следует подчеркнуть, что данная реформа проводилась не спонтанно, а после трехлетней дискуссии и очень основательной (в отличие от хрущевских реформ) подготовки. В этой связи характеристика реформы как косыгинской реформы, на наш взгляд, не вполне корректна. Реформа Косыгина была плодом большого и длительного коллективного труда, а само это название отражает лишь тот факт, что Косыгин, будучи Председателем Совета Министров СССР и членом Политбюро, поддерживал ее цели и направления, активно способствовал продвижению соответствующих решений.

Замысел разработчиков реформы состоял в том, чтобы повысить заинтересованность предприятий:

- в росте производительности труда;
- снижении себестоимости продукции и повышении ее качества;
- внедрении новой, более производительной и экономичной техники;
- более эффективном использовании основных и оборотных фондов.

Для этого предприятиям предоставлялась определенная самостоятельность и возможность использовать часть полученной прибыли и амортизационных отчислений на капиталовложения.

Общественные интересы определялись, фиксировались через параметры плановых заданий каждому предприятию, что отвечало представлениям того времени о формах реализации общественной собственности на средства производства.

Оправдались ли ожидания реформаторов? Обратимся к табл. 10.1.

Таблица 10.1

Некоторые показатели эффективности развития экономики СССР по пятилеткам 1961—1980 гг.

Показатель	1961—1965 гг.	1966—1970 гг.	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.
Прирост национального дохода, %	37	46	32	23	17
Производительность труда, %	31	39	25	17	14

¹ Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 04.10.1965 № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. URL : <http://www.lawmix.ru/sss/5937>

Окончание

Показатель	1961—1965 гг.	1966—1970 гг.	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1981—1985 гг.
Среднегодовой темп прироста, %	6,1	6,8	4,6	3,3	2,7
Занятость в материальном производстве (прирост), %	10,2	6,0	6,4	3,9	4,0
Среднегодовой темп прироста, %	2,00	1,20	1,25	0,77	0,79
Динамика фондоотдачи (рост национального дохода к росту производственных фондов), %	86	98	87	89	87
Динамика материалоемкости, % к предыдущему периоду	100	99	103	100	99

Источник: данные Госкомстата СССР.

Очевидно, что показатели восьмой по счету, но первой «реформенной» пятилетки 1966—1970 гг. (они выделены жирным шрифтом) намного лучше показателей предыдущей и последующей пятилеток. И дело не только в высоких темпах роста национального дохода, но и в высоких показателях роста эффективности — повышении производительности труда, снижении материалоемкости, росте фондоотдачи.

Таким образом, эта пятилетка, безусловно, во многом оправдала надежды руководства страны. Во многом, но не во всем.

Фактически реформа дала двойственный результат: инициатива предприятий действительно выросла, но она далеко не всегда была направлена на рост эффективности и научно-технического прогресса, чаще — на рост премий.

Руководство предприятий, в ходе этой пятилетки и в последующем, учились «играть» на показателях так, чтобы их премии росли в любом случае. При этом эффективность экономики и темпы ее роста, как мы видели, понемногу снижались. Вот хрестоматийный пример этой игры с показателями, которая выявилась в ходе реформирования.

Если предприятию планировать производство труб в тоннах и к этому показателю привязывать премирование, то ему становится выгодно делать их как можно более толстыми и тяжелыми. Если перейти к планированию в метрах, как предлагали нередко сторонники новых показателей, то предприятие, наоборот, будет стараться производить как можно более длинные и тонкие трубы, чтобы увеличить длину выпускаемой продукции при тех же расходах металла и уменьшить затраты на выпуск. Если же планировать в рублях, то предприятие начинает ориентироваться на наиболее дорогие трубы. И если даже требовать от предприятий согласовывать параметры труб с их потребителями и, например, премировать их в зависимости от прибыли, то на практике это ведет к выпуску труб с более высокой себестоимостью. Дело в том, что прибыль в цене определялась в 1960—1980-х гг. пропорционально себестоимости, поэтому более дорогие трубы были в тех условиях выгодны материально и поставщикам, и потребителям.

Предприятия, таким образом, учились при любых показателях исполнять «на своих трубах» одну и ту же мелодию увеличения поощрительных фондов, нередко в ущерб интересам общества.

Получалось, что общественные интересы в такой ситуации должны обеспечиваться в основном действиями и указаниями центральных органов. Но «сверху» далеко не всегда видно, в чем состоят эти интересы в конкретной отрасли и на конкретном предприятии. Это и явилось основной причиной снижения темпов роста производства и производительности труда, а также увеличения материалоемкости производства и снижения фондоотдачи.

Такие результаты усилили «разброд и шатание» среди экономистов. Среди них выявились существенно различные позиции. Относительно небольшая (хотя и активная) часть призывала идти по пути дальнейшего наращивания свободы предприятий и объединений. Другая (основная) часть призывала найти более подходящие показатели оценки предприятий, например, взять за основу показатели чистой продукции, менее зависимые от цен на нее и от ее материалоемкости. Однако появились и сторонники усиления централизации на основе более широкого применения ЭВМ и автоматизированных систем управления, в том числе сторонники так называемой системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ).

Для понимания ситуации надо также принять во внимание, что в 1968 г. последовал ввод войск СССР и ряда стран Варшавского договора в Чехословакию в связи, как тогда считало руководство СССР, с развертывающейся там компанией по дискредитации социализма, а также централизованного управления экономикой. Планово-центра-

лизованной системе в Чехословакии противопоставлялось тогда кардинальное расширение рыночных свобод.

Не следует забывать и того, что политэкономия того времени рассматривала систему централизованных плановых заданий как неотъемлемую характеристику социалистических производственных отношений, как реальное воплощение отношений общественной собственности. «А как же иначе, — рассуждала основная масса политэкономов, — если Маркс и Ленин предсказывали управление экономикой социализма как «единой фабрикой», где нет места купле-продаже средств производства и развитию товарно-денежных отношений?». С этих позиций даже экономика Югославии, где предприятия имели реальную свободу выбора ассортимента производимой продукции, установления цен и распоряжения большей частью прибыли, не рассматривалась как вполне социалистическая.

Все указанные выше факторы и привели к тому, что энтузиазм руководства страны по отношению к расширению экономической свободы предприятий существенно снизился. Возможно, здесь действительно сыграло некоторую роль и то, что Брежнев рассматривал Косыгина как потенциального конкурента на роль первого лица государства, а потому не был заинтересован в продвижении косыгинской реформы.

В результате реформа пошла, как мы уже показали выше, по пути попыток поиска оптимальных показателей, к которым был в результате отнесен показатель нормативной чистой продукции.

Но дело было не только и не столько в несовершенстве показателей, сколько в том, что плановые централизованные задания возлагали всю ответственность за выбор путей оптимального развития предприятий и объединений, внедрения достижений научно-технического прогресса на плановые органы и министерства, тем самым снимая ответственность за это с предприятий. Но «сверху» далеко не всегда эти пути определялись правильно. Это лишь в песне «сверху видно все, ты так и знай». А на самом деле в условиях «неявного знания» для реального повышения эффективности сами предприятия должны искать эти пути, неся самостоятельно и основную тяжесть экономической ответственности.

Некоторые сегодняшние критики реформы Косыгина считают, что для ее успеха надо было, во-первых, сохранить задания по снижению себестоимости, а во-вторых, для производителей средств производства ввести показатель экономического эффекта их внедрения у потребителей. На самом деле это было бы продолжением действий в рамках все той же ошибочной парадигмы поиска оптимальных централизованных заданий и показателей в условиях колоссальной и растущей сложности экономики.

Планирование себестоимости продукции «сверху» возможно лишь в условиях стабильного (неизменяемого) ассортимента продукции. А для такой продукции и задания по росту рентабельности и прибыли в сопоставимых, т.е. в фиксированных (а не текущих) ценах принуждают производителей снижать затраты. Но дело в том, что исчерпав возможности такого снижения в рамках существующей технологии и не имея другой, предприятия начинали создавать искусственно модификации данного вида продукции, дабы заложить в план приличный запас повышенной себестоимости и иметь возможность ее снижать в течение нескольких лет. Это, собственно, и имело место. Появлялась якобы более качественная и прогрессивная модель изделия, но намного более дорогая, чтобы затем лет на пять снова была возможность устойчиво снижать на ней себестоимость и получать премии. И потребители, и даже плановые органы шли на такие «игры», потому что они не вредили существенно ни тем, ни другим. Об этом говорил еще Маленков в цитируемом выше докладе 1952 г., так что такая стратегия госпредприятий использовалась не одним поколением директоров.

Что касается показателя эффекта применения новых средств производства у потребителя, то надо ясно понимать, что эффект этот всегда расчетный и различен при применении в разных условиях. Заранее реальный эффект в большинстве случаев рассчитать невозможно. Данный показатель подталкивает к фальсификациям (завышению эффекта) на этапе определения цены этих средств производства. Если их потребитель имеет этот эффект на практике и должен за него потом рассчитываться своими доходами, он будет его занижать. А если он не должен за него рассчитываться, то он будет подписывать практически любые справки об эффекте, чтобы и в будущем получать новую технику.

В итоге до 1985—1987 гг. реформирование шло ошибочным путем поиска идеальной системы показателей и более эффективной структуры управления экономикой, укрупнения предприятий, создания объединений. Лишь к 1988—1990 гг. руководством было осознано, что социализм совместим с рынком, но при этом был избран крайне ошибочный курс параллельного проведения экономических и политических реформ, причем волюнтаристки поспешного, без опоры на науку и практику.

Какие же выводы для будущего, для будущих попыток осуществления социалистической экономики следуют из опыта реформы Косыгина?

Основной вывод, на наш взгляд, состоит в том, что невозможно управлять экономикой страны как единой фабрикой, подавляя товарно-денежные и рыночные отношения, вместо того чтобы научиться их ис-

пользовать в интересах общества. Экономика эффективна в долгосрочном аспекте лишь тогда, когда построена на инновациях. А инновации — это прежде всего результат горизонтальных связей в экономике. Горизонтальные связи — это рыночные связи.

Но без сильного централизованного управления и мощной государственной (вертикальной) поддержки горизонтальные связи для подъема экономики и обеспечения научно-технического прогресса недостаточны. Сиюминутные интересы душат и фундаментальную, и прикладную науку, как показал печальный опыт трансформации России с 1992 г.

В СССР мы имели перекос в сторону вертикальных связей, сегодня — в сторону горизонтальных. И до подлинного рывка в повышении эффективности сегодня еще тоже очень далеко. Более того, по многим позициям в развитии науки и техники СССР далеко опережал уровень сегодняшней России, не имеющей пока собственного высокотехнологичного машиностроения. А оно-то и составляет основу столь важного для страны импортозамещения.

Выход из непростой экономической и политической ситуации, сложившейся в СССР к середине 1980-х гг., состоял, видимо, в том, чтобы провести сначала неспешные, надежные, последовательные экономические реформы, не разваливая при этом госсектор, как «творил» Горбачев, а дополняя постепенно его возможности усилением экономической свободы в сельском хозяйстве, в легкой промышленности, в сфере услуг и т.д., взяв под жесточайший контроль материальные фонды и денежные средства государственного сектора. В сельском хозяйстве к 1985 г. в Советском Союзе было занято около 25 млн работников, т.е. 18%. В сельской местности проживало 34,8% населения страны. Все это были колоссальные резервы недостаточно эффективно используемой рабочей силы. Их использование через активизацию экономических реформ позволило бы только за счет этого фактора повысить национальный доход не менее чем на 15—20%. Рост производства в указанных секторах подстегнул бы рост в промышленности, рост доходов населения и заработной платы. На этой основе можно было провести реформу розничных цен, не изменявшихся почти 25 лет, что увеличило бы дополнительно поступления в бюджет. Тогда можно было бы перейти к реформам промышленности и строительства, переводя их на рельсы рыночного и инновационного развития, сохраняя при этом ресурсный сектор и цены на базовые ресурсы в руках государства. Аналогичный по сути дела алгоритм был применен в Китае, который вот уже более 30 лет демонстрирует всему миру невиданные темпы роста.

Лишь после завершения основных экономических реформ и после достижения существенных экономических успехов можно было поэтапно

и осторожно переходить к глубоким политическим реформам, не спеша с отказом от руководящей роли КПСС до тех пор, пока не удастся выйти на траекторию устойчивого экономического роста, причем за счет инноваций, а не только и не столько за счет перекачки трудоспособного населения из сельского хозяйства в другие отрасли. Это был бы уже не прежний социализм, но это был бы все-таки именно реальный социализм на территории СССР — быстро растущий, необходимый людям и вызывающий уважение всего мира.

Отражение реформы в истории экономической мысли

глава 11

Наукометрический взгляд на попытки внедрения рыночных элементов в советскую экономику (на примере диссертационных исследований хозрасчета в СССР)

Для анализа подъемов и спадов интереса к какому-либо явлению (или концепции) как в обществе в целом, так и в научном сообществе в частности можно использовать наукометрический подход. Главная идея этого подхода заключается в том, что подъем/спад интереса к явлению/концепции будет с некоторым лагом времени выражаться в подъеме/спаде количества публикаций по данной проблематике. Проще всего эти подъемы/спады проследить по таким формализованным разновидностям научных исследований, как кандидатские и докторские диссертации.

Взглянем с этой точки зрения на отражение в советской экономической литературе проблем хозяйственного расчета, за «ширмой» которых фактически обсуждались вопросы о возможности соединения плановых (социалистических) и рыночных (капиталистических) институтов.

11.1. Развитие хозрасчета в СССР

Термин «хозяйственный расчет» в советской экономической мысли восходит к трудам В.И. Ленина времен начала новой экономической политики (НЭПа) — к работе «К четырехлетней годовщине Октябрьской революции» (октябрь 1921 г.)¹ и к «Проекту тезисов о роли и задачах профсоюзов в условиях новой экономической политики» (декабрь 1921 г.)². После свертывания политики НЭПа интерес к хозрасчету угас, и только в годы Великой Отечественной войны, в силу необходимости жесточайшей экономии, он вновь обострился. Новый этап в развитии теории хозрасчета связан с хозяйственной реформой середины 1960-х гг., инициированной А.Н. Косыгиным. И, наконец, еще один пик интереса к хозрасчету — это горбачевская «перестройка» второй половины 1980-х гг.

Особый период в развитии хозяйственного расчета в СССР — 1957—1968 гг. Этот период, наряду с периодами Великого перелома (1928—1933) и Второй мировой войны (1939—1945), Ю.В. Латов относит к «трем наиболее важным точкам бифуркации, когда [советское] общество находилось на развилке»³. В годы правления Н.С. Хрущева (период так называемой «оттепели») стало вновь возможным открытое обсуждение недостатков советской социально-экономической системы и возможности усиления в ней «хозрасчетных начал», а по сути — рыночных элементов. Публикация в 1962 г. харьковским экономистом Е. Либерманом в официальном «рупоре» правящей партии — газете «Правда» — статьи «План, прибыль, премия» явилась официальным разрешением партийного руководства обсуждать темы «планового фе-тишизма» и необходимости повышать личную заинтересованность работников⁴. В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Ее основным направлением стало снижение количества плановых показателей для предприятий и замена показателей валового выпуска показателями «реализованного выпуска» (продаж). Однако «пражская весна» 1968 г., воспринятая как «покушение на устои», и боязнь партийной элиты потерять монополию управления инициировали свертывание реформы.

С 1985 года предпринимается новая попытка внедрения рыночных элементов. В 1987 году на июньском Пленуме ЦК КПСС была принята

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 44. 5-е изд. С. 145—152.

² Там же. С. 341—353.

³ Латов Ю.В. Альтернативы советской модели экономики // Мир новой экономики. 2013. № 1. С. 63.

⁴ Там же. С. 72.

экономическая программа перехода к экономическим формам регулирования плановой экономики. Предприятия переводились на полный хозрасчет и самофинансирование, государство становилось координатором и регулятором экономических процессов. Документом, реализующим основные положения экономической программы, стал закон «О государственном предприятии», вступивший в действие 1 января 1988 г. Предусматривалось сочетание государственного заказа с экономической самостоятельностью предприятий, которая выражалась в возможности реализовывать сверхплановую продукцию по рыночным ценам. Однако отсутствие товарно-сырьевых посредников, ориентация предприятий на дорогой ассортимент товаров, перераспределение средств из фонда развития производства в фонд оплаты труда препятствовали достижению желаемых результатов роста экономики. Как отмечает Латов, «либерализация экономики при М.С. Горбачеве сначала пошла по пути косыгинских реформ (развитие хозрасчета), однако стремительное нарастание экономических и политических трудностей быстро привело к отказу от «реального социализма» как такового. «Поезд», упущенный в конце 1960-х гг., догнать так и не удалось»¹.

11.2. Методика и база данных наукометрического исследования

Чтобы проследить, как история хозрасчета отражалась в истории советской экономической науки, автором был проведен количественный анализ и осуществлена группировка диссертаций за период 1934—1993 гг., содержащих в теме исследования понятие «хозяйственный расчет». Начало периода выборки (1934) обусловлено тем, что именно с этого года начинается присуждение ученых степеней в СССР (согласно постановлению СНК СССР от 13.01.1934 № 79 «Об ученых степенях и званиях»).

Выборка научных работ осуществлялась по электронному каталогу авторефератов диссертаций Российской государственной библиотеки. Хотя данным каталогом охвачены не все имеющиеся на хранении в библиотеке работы (полный охват лишь с 1986 г.), общая тенденция в исследованиях вполне может быть прослежена. Поиск осуществлялся по слову «хозрасчет» и словосочетанию «хозяйственный расчет» с учетом морфологии. Работы группировались по двум категориям научных степеней (кандидатские и докторские), а также трем категориям в зависимости от исследуемого сектора экономики (промышленность, сель-

¹ Латов Ю.В. Указ соч. С. 74.

ское хозяйство, услуги). Диссертации общетеоретической направленности были отнесены к категории «промышленность».

Общее количество выявленных диссертационных работ за исследуемый период составило 258 (табл. 11.1), из них докторских — 13 (5%).

Работ за периоды 1934—1948 и 1980—1987 гг. в каталоге не обнаружилось. Это вполне соответствует ожиданиям: действительно, в периоды сталинского террора и финала брежневского «застоя» интерес к «буржуазному» хозяйственному расчету вряд ли приветствовался.

Таблица 11.1

Количество диссертаций по проблеме хозяйственного расчета

Год	Количество диссертаций			Количество диссертаций по исследуемым сферам производства		
	общее	кандидатские	докторские	промышленность	сельское хозяйство	услуги
1949	1	1	—	1	—	—
1950	1	1	—	1	—	—
1951	1	1	—	—	—	1
1952	3	3	—	2	1	—
1953	4	4	—	3	—	1
1954	3	3	—	2	—	1
1955	4	4	—	3	—	1
1956	—	—	—	—	—	—
1957	4	4	—	3	1	—
1958	1	1	—	—	1	—
1959	1	1	—	—	1	—
1960	3	2	1	1	2	—
1961	9	9	—	6	3	—
1962	4	4	—	2	2	—
1963	5	5	—	2	3	—
1964	8	8	—	2	5	1
1965	9	1	1	1	5	3
1966	3	3	—	—	3	—
1967	7	7	—	4	2	1
1968	13	12	1	7	4	2
1969	16	16	—	7	6	3
1970	19	17	2	11	5	3
1971	18	17	1	13	2	3
1972	16	15	2	11	4	1
1973	20	20	—	8	9	3
1974	11	10	1	6	5	—

Окончание

Год	Количество диссертаций			Количество диссертаций по исследуемым сферам производства		
	общее	кандидатские	докторские	промышленность	сельское хозяйство	услуги
1975	11	11	—	6	5	—
1976	7	7	—	2	4	1
1977	5	5	—	3	2	—
1978	6	6	—	4	1	1
1979	2	1	1	1	—	1
1988	3	3	—	1	2	—
1989	9	8	1	8	1	—
1990	15	13	2	10	3	2
1991	11	11	—	5	2	4
1992	4	4	—	3	—	1
1993	1	1	—	1	—	—
Всего	258	239	13	140	84	34

11.3. Особенности советских подходов к анализу хозрасчета

Преобладающая часть диссертаций посвящена хозрасчету в промышленности, на транспорте, в строительстве (140 исследований, или 54%). Треть диссертаций рассматривают хозрасчет в сельском хозяйстве, и всего 13% исследований о хозрасчете в торговле, потребительской кооперации, образовании, жилищно-коммунальном хозяйстве, финансовых и проектных организациях. Такая структура работ вполне соответствует общей тенденции экономического развития СССР в индустриальную эпоху, когда сфера услуг рассматривалась как что-то второстепенное.

Наиболее ранняя работа по данной проблематике датируется 1949 г. Это кандидатская диссертация Б.А. Щербина «Экономические принципы хозяйственного расчета социалистического предприятия», причем выполненная не в экономическом вузе, а в Одесском государственном педагогическом институте иностранных языков. В этой работе отмечается, что «в ... период, когда советский народ ведет борьбу за досрочное выполнение послевоенной Сталинской пятилетки, вопросы внедрения и укрепления хозяйственного расчета приобретают исключительную роль»¹.

¹ Щербин Б.А. Экономические принципы хозяйственного расчета социалистического предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Одесса : Одесский государственный педагогический институт иностранных языков, 1949. С. 1.

Для этого исследования характерен ярко выраженный идеологический окрас, в частности, отдельный раздел работы посвящен роли первичной партийной организации предприятия в укреплении и проведении хозяйственного расчета. Это не случайно, поскольку автор (как указано на титульном листе автореферата) — завкафедрой марксизма-ленинизма. На основе анализа хозяйственной деятельности двух заводов Одессы за 1947 г. — завода сельскохозяйственного машиностроения им. Октябрьской революции и завода фрезерных станков им. Кирова — автор делал выводы относительно провалов первого предприятия, не использующего активно принципы хозрасчета и снизившего производительность труда.

Необходимо отметить, что и в большинстве последующих диссертаций проводилось сравнение двух или нескольких предприятий отрасли с разной степенью внедрения хозрасчета.

Большая часть исследований осуществлялась либо представлялась к защите в крупнейших городах СССР (Москве и Ленинграде), а также в научных центрах УССР (Киеве и Харькове). Для работ исследователей из республик Средней Азии и Закавказья свойственно изучение хозрасчета в специфических отраслях этих республик: «Хозрасчет и вопросы материального стимулирования в хлопководческих совхозах» М. Абдуллаева¹, «Хозрасчет и материальное стимулирование труда в каракулеводческих совхозах Узбекистана» У. Хайдарова², «Проблемы перехода бальнеологических курортов Грузии на хозрасчет» Г. Сахокиа³ и т.д.

11.4. «Волны» интереса к хозрасчету

Динамика диссертационных исследований (рис. 11.1) показывает, что пик интереса к хозяйственному расчету связан с экономической реформой 1965 г. С 1968 года (что объясняется трехлетним периодом подготовки диссертации) происходит очень резкое (за 1967—1973 гг. почти в три раза) увеличение количества работ по данной проблематике. Пик приходится на 1973 г., далее следует спад интереса к пробле-

¹ Абдуллаев М. Хозрасчет и вопросы материального стимулирования в хлопководческих совхозах. (На примере совхозов Ферганской долины УзССР) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ташкент : Ташкентский институт народного хозяйства, 1968.

² Хайдаров У. Хозрасчет и материальное стимулирование труда в каракулеводческих совхозах Узбекистана : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : Всесоюзный научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, 1970.

³ Сахокиа Г.А. Проблемы перехода бальнеологических курортов Грузии на хозрасчет : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Тбилиси, 1990.

ме хозрасчета, так как с начала 1970-х гг. реформа начала сворачиваться. Временной лаг между началом написания диссертации и ее защитой, сопряженной с требующими времени определенными бюрократическими процедурами, объясняет некоторое «запаздывание» исследований по сравнению с экономическими событиями.

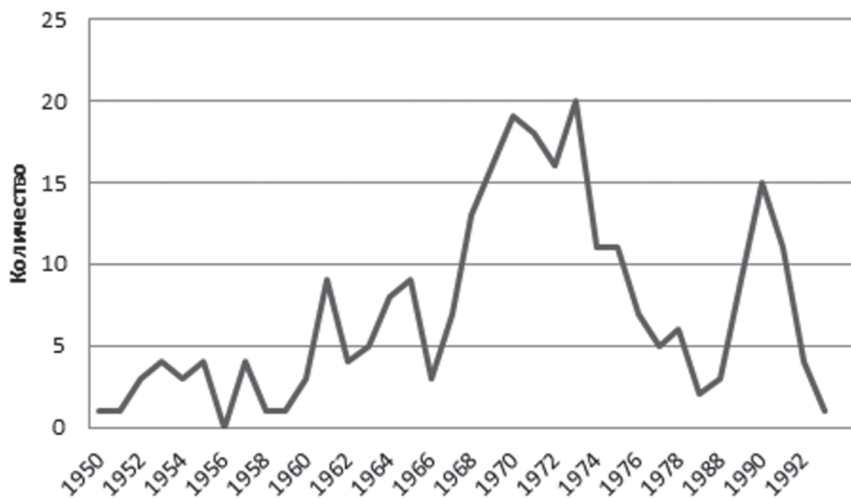


Рис. 11.1. Динамика диссертационных исследований хозяйственного расчета

Например, в одной из работ 1973 г. «Хозяйственный расчет в системе социалистических производственных отношений», представленной Л.А. Короленко по базовой экономической специальности «Политическая экономия», особое внимание уделяется прошедшему весной 1971 г. XXIV съезду КПСС. Данный съезд, по сути, подытожил пятилетние результаты начатой в 1965 г. реформы. Автор утверждает, что съезд обратил особое внимание на необходимость теоретической разработки наиболее эффективных форм и методов использования экономических законов в практике управления народным хозяйством. «Дальнейшая научная разработка теории хозяйственного расчета и его использование в практике коммунистического строительства — важнейшее средство борьбы с буржуазными нападениями на марксистско-ленинскую экономическую теорию, борьбы против ревизионизма и различного рода сочинителей новых „моделей социализма“»¹. Судя по всему, основная цель этого исследования — не-

¹ Короленко Л.А. Хозяйственный расчет в системе социалистических производственных отношений : автореф. дис...канд. экон. наук. Ташкент, 1973. С. 3.

допущение пересмотра теории товарно-денежных отношений при социализме в связи с происходящими в результате реформы изменениями на практике. На примере этой работы можно увидеть признаки начавшегося отхода от рыночных элементов в экономике.

Примечательно, что наибольшее количество докторских диссертаций по проблематике хозяйственного расчета приходится на трехлетний период 1970—1972 гг. (более 38% от всех докторских работ за весь исследуемый период). Особое внимание хозрасчету со стороны властных структур инициировало и фундаментальные исследования по этой проблеме.

Наиболее ранняя докторская диссертация датируется 1960 г. и исследует проблему хозрасчета в сельском хозяйстве. Это работа И.Л. Маринко «Хозяйственный расчет в совхозах». В данной работе подчеркивалась «неоценимая роль в укреплении принципов хозяйственного расчета в колхозах и совхозах»¹, которую сыграл «выдающийся вклад» Н.С. Хрущева в разработку теории хозрасчета выступлениями на XX и XXI съездах КПСС и пленумах ЦК партии. Исследование основывалось на анализе данных совхозов десяти областей и краев за 1948—1958 гг. и было сосредоточено на проблеме разной рентабельности совхозов из-за разницы в плодородии земель, а также проблеме производительности труда. В духе идеологии того времени одним из предложений автора по увеличению рентабельности (как в растениеводстве, так и в животноводстве) являлось использование кукурузы.

Дальнейший всплеск интереса к хозрасчету приходится на 1989—1991 гг., годы реформ М.С. Горбачева, объявленных в 1985 г.

Опять-таки показательно количество докторских диссертаций. На двухлетний период 1989—1990 гг. приходится 23% докторских работ за весь исследуемый период. Эти работы носили отраслевой характер: «Внутрипроизводственный хозрасчет на предприятиях стройиндустрии» Н.М. Большакова², «Хозяйственный расчет, планирование и оценка эффективности путевого хозяйства речного транспорта» Г.В. Поварова³ и «Хозяйственный расчет предприятий и объединений АПК в системе новых производственных отношений» Ф.К. Шакирова⁴.

¹ Маринко И.Л. Хозяйственный расчет в совхозах : автореф. дис. ... докт. экон. наук. М. : Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева, 1960. С. 2.

² Большаков Н.М. Внутрипроизводственный хозрасчет на предприятиях стройиндустрии : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М. : ЦНИИ экономики и управления строительством, 1989.

³ Поваров Г.В. Хозяйственный расчет, планирование и оценка эффективности путевого хозяйства речного транспорта : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М. : Государственный проектно-изыскательный институт и НИИ морского транспорта, 1990.

⁴ Шакиров Ф.К. Хозяйственный расчет предприятий и объединений АПК в системе новых производственных отношений : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М. : Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева, 1990.

Для последних лет, предшествовавших распаду СССР и переходу к рыночной системе, характерно появление новых исследований хозрасчета, значительно отличающихся от предшествующих. В названиях диссертаций появляются термины «арендные отношения», «регулируемый рынок», «перестройка хозяйственного механизма», «коммерческая служба предприятия». Активно исследуется хозрасчет в непроизводственных сферах: в научно-исследовательских институтах и конструкторских бюро, в системе повышения квалификации.

Проведенный количественный анализ диссертационных исследований подтвердил общие тенденции в изучении и использовании хозяйственного расчета в СССР: исследователи интересовались этой проблемой на протяжении почти всего периода функционирования плановой экономики Советского Союза, но наибольший интерес к этой проблеме приходится на периоды реформ: косыгинских, начатых в 1965 г., и горбачевских, начатых в 1985 г. Динамика диссертаций по тематике хозрасчета, таким образом, отражает динамику периодического возврата правящей партии к идеям контролируемого использования рыночных элементов в социалистической плановой экономике.

Англо-американская советология о советской экономической модели и косыгинской реформе 1965 г.

Советское общество и его реалии стали объектом достаточно пристального внимания западных обществоведов в основном в период после Второй мировой войны. Победа СССР над гитлеровской Германией доказала, что общественный строй СССР достаточно прочен и может существовать длительное время. Хотя во время «холодной войны» СССР воспринимался странами Запада как противник, это был серьезный противник, у которого были как слабые, так и сильные стороны. Это относится и к советской экономике, особенности которой постоянно интересовали западных обществоведов.

12.1. Особенности развития экономической советологии на Западе

Наиболее весомая и многочисленная школа россиеведения/советологии сложилась в США, богатая финансовая база которых позволяла привлекать лучшие силы мировой науки. Ряд советологических работ (включая и исследования советской экономики) были написаны по прямому заказу американских правительственных органов и ЦРУ.

Интерес к изучению советской экономики подстегивался, в частности, политикой Н.С. Хрущева и его громкими заявлениями. На Западе сильнее

всего запомнилось высказывание советского лидера, сделанное 18 ноября 1956 г. на приеме в польском посольстве, где Хрущев, обращаясь к западным послам, произнес: «Мы вас похороним!». Эта фраза, вырванная из контекста западными СМИ, произвела ужасающее впечатление на жителей Запада. На самом деле полностью она звучала так: «Нравится вам или нет, но история на нашей стороне. Мы вас похороним». Речь шла о том, что социализм (и тем более долгожданный коммунизм) эффективнее капитализма. Хрущев лишь перефразировал известный тезис Маркса о том, что пролетариат является могильщиком капитализма. Советский лидер имел в виду также то, что темпы роста советской экономики скоро позволят Советской России обогнать Америку и станут моделью для всего мира.

Претензии Советского Союза на передовое развитие явились основанием для бурного роста так называемой экономической советологии — исследования советской экономики западными советологами. Высокий всплеск научной активности советологов-экономистов произошел после начала хозяйственной реформы 1965 г., получившей название косыгинской. В западной прессе и советологии эта концепция реформ получила название либерманизма, поскольку основные идеи реформы были впервые обнародованы в работах профессора Харьковского инженерно-экономического института и Харьковского государственного университета Е.Г. Либермана. В 1960—1970-е годы появляются многие работы английских и американских авторов, которые, анализируя советскую действительность, создавали новые теории и выдвигали собственные модели советской экономики¹. Кроме того, в этот период появилось немало работ, посвященных конкретным фактам развития или институтам экономики СССР² [13; 15].

Оценка советских экономических событий второй половины 1960-х — 1970-х гг. стала присутствовать в работах западных обществоведов, даже если они не занимались специальными исследованиями в области экономической истории. О событиях косыгинской экономической реформы писали историки, политологи, культурологи, философы, социологи и другие специалисты в области гуманитарных наук. Все это говорит о том, что изменения в советской экономической системе, вызванные реформой 1965 г., воспринимались как серьезный вызов западной науке, потребовавшим адекватного отображения в научной литературе. Хотя Хрущев был смещен Л.И. Брежневым, не был забыт хрущевский лозунг о стремительном росте успехов СССР, который позволит в скором времени оставить

¹ Soviet Economic Performance and Reform: Some Problems of Analysis and Prognosis / A. Bergson [and other] // *Slavic Review*. 1966. Vol. 25. № 2. P. 222—246.

² Katsenelinboigen A. Conflicting Trends in Soviet Economics in the Post-Stalin Era // *Russian Review*. 1976. Vol. 35. № 4. P. 373—399; Nove A. Planner's Preferences, Priorities and Reforms // *The Economic Journal*. 1966. Vol. 76. № 302. P. 261—271.

США — страну-гегемона — за бортом. Быстрые успехи советской экономики второй половины 1960-х гг., цифры и события «золотой» пятилетки заставили западных советологов внимательно пересмотреть многие старые конструкты и провести новый анализ советской действительности.

Западные специалисты постоянно стояли перед задачей объективного сравнения экономических систем «загнивающего капитализма» и «развитого социализма» (если воспользоваться терминами советских идеологических оборотов). Для понимания трудностей, стоявших перед зарубежными экономистами-советологами, необходимо помнить, что советская экономика была изолирована от Запада и от мировой экономики. Значительная часть советской статистической информации была засекречена, а публиковавшаяся статистика фальсифицировалась для нужд партийной идеологии и пропаганды¹.

Советологи 1960-х — первой половины 1980-х гг. были вынуждены обрабатывать массу сведений, полученных из советской прессы, официальных статистических отчетов, экономической литературы, чтобы получить хотя бы приблизительно-реальные показатели, которые можно было бы сравнивать со статистикой западной (в частности, американской) экономики. Наиболее реалистичная картина, на наш взгляд, представлена в работах эмигрантов из СССР, которые лучше знали реалии ее экономики: экономистов И. Бирмана (бывший член государственной комиссии по экономической реформе, эмигрировавший в США в 1974 г.) и А. Каценеленбогена (сотрудник ЦЭМИ и профессор МГУ, эмигрировавший в США в 1973 г.).

Выводы зарубежных экономистов-советологов в принципе были известны и в СССР, хотя они могли быть озвучены в советской научной литературе лишь под грифом «критика буржуазных теорий» и «разоблачение западной фальсификации советской экономики». Об этом можно судить по названиям работ отечественных авторов второй половины 1960-х — начала 1980-х гг.: «Критика буржуазных взглядов на закономерности социалистического хозяйствования», «Буржуазные и мелкобуржуазные экономические концепции социализма: критические очерки», «Критика буржуазных, мелкобуржуазных и ревизионистских теорий развитого социализма»² и др. С соответствующими названиями защищались в СССР и кандидатские диссертации, посвященные экономической советологии.

¹ Кудров В.М. Крах советской модели экономики. М. : Московский общественный научный фонд, 2000; Золотай П.А. Экономическая реформа 1965 г. и ее теоретическая база: оценки зарубежных экономистов // *Экономический журнал*. 2005. № 1. URL : http://www.economicarggu.ru/2005_1/zolotay.pdf

² Хавина С.А. Критика буржуазных взглядов на закономерности социалистического хозяйствования. М. : Мысль, 1968; Буржуазные и мелкобуржуазные экономические концепции социализма: критические очерки. М. : Наука, 1974, 1975, 1978; Критика буржуазных, мелкобуржуазных и ревизионистских теорий развитого социализма. М. : Наука, 1984.

Впрочем, идеологическая ангажированность проявлялась тогда с обеих сторон. Хотя большинство западных советологов, посвятивших свои исследования советской экономической системе и судьбе экономической реформы 1965 г., являлись университетскими учеными, но они работали по грантам американского правительства или являлись правительственными консультантами, часто выполняли аналитические работы по заказу ЦРУ. Хотя «охота на ведьм» осталась в прошлом, однако исполнителям исследований приходилось вольно или невольно подстраиваться под требования заказчиков. Это делало неизбежными негативные (как минимум критические) оценки как советской экономики в целом, так и перспектив ее вхождения в рыночное пространство в частности.

Многие научные термины, ставшие в наши дни общепринятыми для оценки советской модели экономики, были впервые использованы именно западными советологами. Например, термин «командная экономика», наиболее точно отражающий суть советской экономики, впервые появился в США еще в 1963 г., где его ввел в употребление Г. Гроссман (профессор экономики Калифорнийского университета).

Оценка экономической модели СССР велась на Западе в основном с позиций компаративистики — сравнительного анализа экономических систем. Экономическая компаративистика исходит из того, что для решения схожих проблем (например, индустриализации) разные страны могут выбирать различные пути развития. Этот же подход был применен западной экономической советологией и для оценки успехов и провалов косыгинской реформы 1965 г.

12.2. Концептуальные подходы западных советологов к советским реформам

Для объяснения успехов и провалов косыгинских реформ на Западе в ходу были несколько основных подходов.

Одну из теорий (а также широко распространенных точек зрения специалистов-гуманитариев) на события 1960—1970-х гг. можно назвать *теорией неудачного соединения партийно-бюрократического контроля с элементами рыночной экономики*. Согласно этому подходу в середине 1960-х гг. в СССР был осуществлен не слишком удачный процесс внедрения элементов децентрализации и рыночной экономики в командную модель с ее партийно-бюрократическим диктатом.

Существует множество научных работ, в которых так или иначе звучит эта мысль. Например, в работах знаменитого венгерского экономиста Я. Корнаи присутствует вывод, что «социалистическая система сама воспроизводит неразрешимые внутренние противоречия и конфликты

и ведет себя иррационально»¹. Именно партийный и тотальный бюрократический контроль неэффективны уже изначально, по мнению этого автора, которого, строго говоря, нельзя отнести к западным советологам (поскольку он продолжал жить и работать в социалистической Венгрии), но который оказал на них сильное влияние.

Другой подход к анализу экономической реформы связан с анализом сохранения приоритета централизованного планирования.

Западные советологи противопоставляли долговременную эффективность рыночного механизма и низкую эффективность планирования. Например, А. Гершенкрон писал, что темпы и пропорции воспроизводства в социалистических странах устанавливались «не на экономической, а на плановой основе», тогда как только рыночный механизм спроса и предложения «образует эффективную систему контроля и корректировки»². Без такого механизма установление эффективного механизма функционирования всех сторон хозяйственной жизни невозможно. Тотальное планирование как один из главных элементов советского хозяйствования решительно осуждалось западными специалистами³.

Западные аналитики осуждали, строго говоря, не планирование как таковое (ведь в 1950—1970-е гг. и в капиталистических странах реализовывалось немало социально-экономических планов-программ), а такой тип планирования, при котором ресурсы страны были нацелены в основном на достижение целей будущего роста, а не на текущее потребление. «Поскольку целью является максимальный рост, — писал известный американский советолог А. Бергсон, — плановики предпочитают настоящее будущему, потребление — накоплению»⁴. При этом ресурсы страны используются неэффективно — «использование ресурсов в СССР вообще не соответствует абстрактным теоретическим принципам»⁵. Бергсон одним из первых на Западе вскрыл наличие реального (хотя и скрытого) инфляционного процесса в СССР, в частности, на примере продукции машиностроения.

Согласно анализу Бергсона, неэффективность советской экономики объясняется прежде всего отсутствием при тотальном планировании заинтересованности работников, трудовой мотивации. Бергсон считал, что социализм не создал собственных рычагов повышения эффектив-

¹ Kornai J. The Socialist System. Oxford, 1992. P. XX (Корнаи Я. Социалистическая система: политическая экономия коммунизма. М.: Редакция журнала «Вопросы экономики», 2001).

² Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspectives. Princeton, 1961. P. 278 (Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. М.: Дело, 2015).

³ Ellman M. The Fundamental Problem of Socialist Planning // Oxford Economic Papers. New Series. 1978. Vol. 30. № 2. P. 152—159.

⁴ Bergson A. The Economics of Soviet Planning. New Haven, 1964. P. 7.

⁵ Op. cit. P. 118.

ности труда и производства¹. По его мнению, советские рабочие как работники с очень ограниченной свободой действий не были заинтересованы ни в зарплате, ни в научно-техническом прогрессе. Директора же советских предприятий стремились лишь к выполнению/перевыполнению планов и к удачному рапортованию.

Подчеркивая слабость производственной мотивации в условиях тотального планирования, Бергсон был близок к взглядам предшественников еще одного направления — *теории административной экономики*.

Автор теории административной экономики американский экономист-советолог Р. Кембелл считал, что успехи советской экономики зависят от усилий бюрократии и объясняются ее ролью в советской экономической системе. Достаточно близко к этой теории стоит «корпоративная» интерпретация советской экономики. Ее авторы, П. Грегори и Р. Стюарт², считали, что экономика СССР представляет собой одну большую корпорацию, связанную крепкими партийно-бюрократическими узами.

Разработчики этой теории большое значение придавали партийному диктату, проявившемуся при планировании, управлении промышленностью, сельским хозяйством, контроле за финансами и т.д. Они делали вывод, что корпоративно-бюрократическое управление советской экономикой сделало неэффективным и в итоге невозможным переход к рыночной экономике в рамках социализма.

Большинство компаративистских исследований английских и американских советологов имели, как и следовало ожидать, критическую наполненность. Создается впечатление, что экономисты-советологи имели априорную точку зрения, согласно которой, благодаря ряду обстоятельств (диктат партии, засилье бюрократии, плановое хозяйство, отсутствие реальной материальной заинтересованности у трудящейся массы и др.), у советской экономики нет и не может быть положительных моментов. Поэтому из общей массы несколько выбивается работа американского советолога Р. Эриксона, который, анализируя плюсы и минусы советской экономической системы, акцентировал именно ее сильные стороны. Правда, эта работа появилась уже в последние годы существования СССР, когда он перестал восприниматься как смертельный враг «свободного мира».

К сильным сторонам советской экономики Эриксон отнес ясность и четкость целей, концентрацию ресурсов на заданном направлении, четкую управленческую иерархию. Все это давало запланированный эффект на определенном отрезке времени и в рамках заданных простых и ясных для понимания целей (например, создание тяжелой промышленности,

¹ Bergson A. Planning and Performance in Socialist Economies. Boston, 1989.

² Gregory P., Stuart R. Soviet Economic Structure and Performance. Fourth edition. Harper Collins Publishers, 1990.

коллективизация, стройки коммунизма, «догнать и перегнать» США). Однако при этом обнаруживались такие слабости, как неэффективность производства, отсутствие внутренних стимулов и инициатив, отторжение научно-технического прогресса. Постепенно центр терял контроль за разбухавшей экономикой, и она в конце концов развалилась в результате исчерпания своего ресурса, внутренней «несрабатываемости»¹. Хотя Эриксон описывал развитие СССР уже после окончательного свертывания косыгинских реформ, но его оценки имеют значение и для понимания проблем рубежа 1960—1970-х гг., когда советская экономика определенно миновала период «простых» целей развития.

12.3. Загадки и разгадки советской статистики

Кроме общетеоретических разработок западные советологи активно занимались проблемой количественной оценки роста советской экономики.

В анализ советской статистики огромный вклад внес уже упоминавшийся А. Бергсон. Он входил в состав особой исследовательской группы в рамках проекта Бергсона и «мозгового центра» RAND Corporation, которые работали над сопоставлением не только темпов экономического роста СССР и США, но и абсолютных объемов производимой продукции в двух странах. Эта группа работала, опираясь на финансирование и задания ЦРУ.

Группа Бергсона создала наиболее авторитетные работы по изучению советской экономики, которые сохраняют ценность и в наши дни. Свое исследование Бергсон начал еще до Второй мировой войны, а после ее окончания он его расширил, привлекая многих талантливых ученых, знавших русский язык. Группа Бергсона, опираясь на обширный источниковый материал, предоставленный ЦРУ, смогла дать наиболее реалистическую картину советской экономики, представив достаточно точные статистические данные, которые в ряде случаев были более правдивыми, чем официальная советская статистика.

В частности, в 1960—1980-е гг. оценки ЦРУ, опиравшиеся на исследования Бергсона, отражали заметное замедление темпов роста не только ВВП и промышленности СССР в целом, но и отраслей советской тяжелой промышленности (черная металлургия, топливная и химическая промышленность, машиностроение и даже производство электроэнергии). По американским оценкам, среднегодовые темпы прироста машиностроения с 1951—1965 по 1981—1985 гг. снизились более чем в 3,6 раза — с 7,3 до 2,0%. В легкой и пищевой промышленности замедление темпов прироста также было весьма существенным (с 6,2 до 1,6% и с 8,4 до 1,8% за те же годы соответственно).

¹ Ericson R. The Soviet Union: 1979—1990. San Francisco, 1990.

Кроме Бергсона и ученых его группы, большие заслуги в анализе реальных статистических данных советской экономики есть у У. Наттера, хотя его исследования касаются более раннего периода. Его исследования позволяют увидеть разницу между официальной советской статистикой и реальным положением дел в экономике. Например, он взял набор из более чем 100 продуктов для невоенных отраслей промышленности и, используя весовую базу разных лет, определил рост промышленности СССР за 1928—1955 гг. в шесть раз, в то время как по официальным данным он составил более чем в 18 раз¹.

Таким образом, статистика стала в руках западной советологии тем оружием, с помощью которого с советской экономики снимались официальные «доспехи» пропагандистского украшения. Основными направлениями компаративистских экономико-статистических исследований западной советологии были эффективность производства, объем производимой продукции в целом и на душу населения, национальный доход, занятость, валовый национальный продукт и т.д.

Так, В.М. Кудров упоминает², что в начале 1960-х гг. в США было опубликовано много детальных сравнений объемов капитальных вложений, потребления населения, строительства, выпуска машин и оборудования, основного капитала в СССР и США. Продолжались и сравнения ВВП обеих стран. По оценке Бергсона, соотношение ВВП СССР и США за 1955 г. было определено в 26% при расчете в рублях и 45% при расчете в долларах, что дает среднегеометрическую величину, равную 35%. В 1972 году Бергсон опубликовал сравнения за 1965 г.: теперь оказалось, что при расчете в рублях соотношение ВВП двух стран составило 35%, при расчете в долларах — 57,5%, а средняя — 45,0%. Этот расчет можно рассматривать как доказательство того, что советские экономические реформы Хрущева дали значительный эффект.

Хотя история СССР завершилась четверть века назад, разгадывание «загадок» советской официальной статистики продолжается до сих пор. Дискуссия о том, как оценить реальные достижения советской экономики, принципиально важна для понимания роли косыгинской реформы 1965 г. В частности, чтобы понять, когда же советская экономика развивалась лучше всего, при «раннем» Брежневе или при «позднем» Хрущеве, необходимо активно использовать оценки не только отечественной статистики, не только российских историков-экономистов, но и достижения западной экономической советологии.

¹ Nutter W. Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962. P. 158, 227.

² Кудров В.М. Крах советской модели экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

Экономические преобразования в СССР в 1965—1982 гг. в оценках постсоветского обществоведения

При изучении дискуссий вокруг косыгинской реформы важно учитывать два уровня обсуждения: практический и теоретический срезы.

Первый из них формируется в среде активных участников и наблюдателей. Они акцентируют внимание на технических и технологических сторонах реформ, методической стороне реализации задуманного. Этот срез дискуссии имеет тенденцию к потере смысла по мере удаления от времени конкретной реализации.

Теоретический срез дискуссий призван оценить реальные изменения, их влияние на последующие события. В отличие от дискуссий, ориентированных на практические действия, смысл общетеоретических дискуссий, напротив, возрастает по мере удаления от объекта изучения. Большее удаление от проведения реформы позволяет углублять анализ, расширять возможность сравнения.

Применительно к экономической реформе 1965—1982 гг. обсуждение второго уровня стало развиваться в основном с 1990-х гг., когда появился материал для ретроспективного анализа. Это произошло вследствие завершенности функционирования системы и освобождения российской экономической науки от давления коммунистической идеологии.

Так, Г.И. Ханин справедливо указал¹, что реальный критический разбор реформы 1965 г. начался со сборника статей «Альтернатива: выбор пути», вышедшего в 1990 г. и выражал точку зрения левой оппозиции среди членов КПСС². До него в советской печати, в условиях политических ограничений на научный поиск и на оглашение мнений, было принято высказывать только позитивную оценку экономических реформ в СССР 1960—1980-х гг., хотя и указывались существенные проблемы в их осуществлении.

Для обзора дискуссий 1990—2010-х гг. выбраны только те сюжеты, по которым так и не достигнуто (а, может быть, и нельзя достигнуть) более или менее единого мнения: это причины, сущность, инициаторы и непосредственные организаторы реформирования, движущие силы преобразований, процесс и рамки осуществления, причины замедления, а также итоги реформирования.

О косыгинских реформах в постсоветский период прошло довольно много публикаций. Среди пишущих в той или иной степени на эту тему — авторы обобщающих работ по истории экономических реформ в России³ и по экономической истории страны⁴. Есть интересный очерк В.А. Мау о модернизациях в истории страны в Большой российской энциклопедии⁵. Опубликованы воспоминания об А.Н. Косыгине⁶, включая мемуары внука Косыгина А.Д. Гвишиани⁷ и помощника Косыгина в 1961—1980 гг. Ю.В. Фирсова⁸. Есть на эту тему и различная публицистика: здесь можно назвать остро-полемичные работы М.Ф. Антонова⁹ и С.Т. Брезкуна (С. Кремлева)¹⁰.

¹ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время: монография. В 2 т. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов — 1987 год. Новосибирск : НГТУ, 2008. С. 315.

² Альтернатива. Выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. М. : Мысль, 1990.

³ Очерки экономических реформ ; под ред. Ю.Ф. Воробьева. М. : Наука, 1993.

⁴ Косыгинские экономические реформы (А. Косыгин — Л. Брежнев — Ю. Андропов) // Абалкин Л.И. Экономическая история СССР, 2007. URL : <http://www.uchebnik.online/istoriya-ekonomiki-knigi/kosyiginskie-ekonomicheskie-reformyi-kosyigin-51623.html>

⁵ Мау В.А. Исторический очерк [к разделу «Экономика»] // Большая Российская энциклопедия. В 30 т. Т. «Россия». М. : БРЭ, 2004. С. 461.

⁶ Фетисов Т.И. Премьер известный и неизвестный: воспоминания о А.Н. Косыгине. М. : Республика, 1997.

⁷ Гвишиани А.Д. Феномен Косыгина. Записки внука. Мнения современников. М. : Фонд культуры «Екатерина», 2004.

⁸ Фирсов Ю. Косыгин и его время (Фрагменты очерка, включенного в книгу-альбом, посвященную 100-летию со дня рождения А.Н. Косыгина) // РЭЖ. 2004. № 5—6. С. 56—82. URL : <http://www.library.fa.ru/files/Firsov.pdf>

⁹ Антонов М. Капитализм в России не бывает! Выход есть! М. : Яуза, Эксмо, 2005; Антонов М.Ф. Миф о премьер-реформаторе: к столетию со дня рождения Алексея Косыгина. URL : <http://www.publ-antonov.livejournal.com/878.html>

¹⁰ Кремлев С. СССР — империя Добра. М. : Яуза, 2009. URL : http://www.publ.lib.ru/ARCHIVES/K/KREMLEV_Sergey/_Kremlev_S_.html#11

Последний «тур» дискуссий о косыгинской реформе начался в 2010 г., когда Ю. Голанд и А. Некипелов выступили со статьей, где открыто поставила вопрос: чем были преобразования А. Косыгина для советской системы — упущенным шансом или миражом?¹. В обсуждение вопроса включились многие авторы². О научной актуальности анализа преобразований в СССР середины 1960-х — начала 1980-х гг. говорят и защиты ряда диссертаций³.

Исходным вопросом, обсуждаемым в публикациях о реформе, логично считать обсуждение причин, которые вызвали косыгинские преобразования. Здесь можно выделить два подхода.

В первом случае акцент делают на объективные факторы развития советской экономики. Так, Л.Н. Лазарева связывает необходимость этих преобразований со вступлением СССР в середине 1950-х гг. в эпоху научно-технической революции, которая и потребовала интенсификации производства. Это поставило советское руководство перед необходимостью отвечать на вызов времени⁴. Сторонники этой позиции полагают, что в СССР существовала командно-административная система управления экономикой, которая на рубеже 1950—1960-х гг. практически исчерпала себя⁵, поэтому требовалось создание новой управленческой конструкции.

¹ Голанд Ю., Некипелов А. Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж? // Российский экономический журнал. 2010. № 6. С. 44—66.

² Гумеров Р., Крюкова А. Косыгинская реформа: революция или эволюция? // Российский экономический журнал. 2011. № 6. С. 94—95; Дроздов А.И. Экономическая реформа 1965 г.: замыслы и результаты (на материалах Хакасии) // Научное обозрение Саяно-Алтая. 2014. № 1. С. 42—46; Латов Ю.В. Косыгинские реформы — упущенная возможность «дэнсяопинизации» советского общества? // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 424—439; Сорокин Д.Е. Фактор доверия (к 50-летию косыгинской реформы) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 415—423; «Упущенный шанс или последний клапан?» (К 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Великие экономисты и великие реформы. URL : <http://www.library.fa.ru/page.asp?id=173>; Будневич Г.В. Косыгин как политик и «человек системы», смотрящий в будущее // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4; Исачинов В.Ф. Неудачные реформы вместо несостоявшейся революции // Educatio. 2015. IX. С. 100—104; Ядгаров Я.С. Особенности реформаторских воззрений советского периода (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 2. С. 329—345 и др.

³ Лазарева Л.Н. Экономическая реформа А.Н. Косыгина: предпосылки, причины, результаты, следствия : автореф. ... канд. ист. наук. М., 2011. URL : <http://www.pandia.ru/text/77/448/9470.php>; Ульянова М.В. Тенденции и противоречия реформирования экономической модели развитого социализма в СССР в 1965—1991 гг. : дис. ... канд. ист. наук. М. : 2011. URL : http://www.dissland.com/catalog/tendentsii_i_protivorechiya_reformirovaniya_ekonomicheskoy_modeli_razvitoego_sotsializma_v_sssr_v_1965.html; Ульянова О.А. Советская экономическая система как объект реформирования: 1965—1967 гг. : дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. URL : <http://www.disscat.com/content/sovetskaya-ekonomicheskaya-sistema-kak-obekt-reformirovaniya-1965-%E2%80%931967-gg> и др.

⁴ Лазарева Л.Н. Экономическая реформа А.Н. Косыгина: предпосылки, причины, результаты, следствия : автореф. ... канд. ист. наук. М., 2011. URL : <http://www.pandia.ru/text/77/448/9470.php>

⁵ Фирсов Ю. Косыгин и его время (Фрагменты очерка, включенного в книгу-альбом, посвященную 100-летию со дня рождения А.Н. Косыгина) // Российский экономический журнал. 2004. № 5—6. С. 64—65; Критика и библиография. URL : <http://www.library.fa.ru/files/Firsov.pdf>; Голанд Ю., Некипелов А. Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж? // Российский экономический журнал. 2010. № 6. С. 51; Теряев А.П. Сдерживающие факторы в экономике СССР накануне реформы второй половины 60-х гг. XX в. // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 12. С. 127.

Есть и принципиально другая версия, *акцентирующая внимание на субъективных факторах и представленная, в частности, у М.Ф. Антонова*¹. По его мнению, в СССР неоднократно предпринимались попытки возрождения капитализма, именно в качестве таковой он и рассматривает реформы Косыгина. С другой стороны, по его мнению, эти реформы были ответом на «провалы» не сталинского, а хрущевского периода, когда как раз и возникла проблема валовых показателей. Дополнением концепции Антонова следует рассматривать наблюдения Брезкуна (Кремлева): он обратил внимание, что применение прибыли в качестве основного показателя вело к снижению рентабельности производства (1917—1927 и 1960—1991 гг.), а переход на применение показателя себестоимости вел к повышению рентабельности (1928—1960)².

В более академической форме это мнение выражено у С. Губанова, который тоже указывает на неудачу реформы 1957—1959 гг. Хозяйственные условия, установленные ею, оказались негодными: народное хозяйство страдало от тяжелых диспропорций, возникла угроза подрыва самой управляемости социальных и хозяйственных процессов. К середине 1960-х гг. сложилась ситуация, когда прежние (сформулированные еще в 1920-е гг.) приоритетные цели достигнуты (построено индустриальное общество, хотя и довольно своеобразное по сравнению с западными аналогами), а новые не сформулированы. Однако советское руководство, включая Косыгина, не смогло найти адекватного ответа на вызов времени: «По сути дела, реформаторы 1960-х гг. действовали вслепую: не они направляли ход событий, а он направлял их. ... К сожалению, полномасштабным пониманием диалектически сложной социально-экономической обстановки, унаследованной после реформы 1957—1959 гг., руководство страны не располагало. И, более того, не проявило должной настойчивости и принципиальности, не приложило необходимых усилий для того, чтобы получить точный анализ тогдашней советской действительности и ее внутренних противоречий»³.

Оба подхода к объяснению причин реформы 1965 г. имеют рациональное зерно и в определенной степени совместимы. Ведь любое конкретное общество, как и конкретный человек, — не машина. У них есть запас прочности, интересы. После системного рывка 1930—1940-х гг.

¹ Антонов М. Цена реформаторства (Косыгинская реформа) [2004]. URL : <http://www.iraq-war.ru/article/207041>; Антонов М. Капитализму в России не бывать! Выход есть! М. : Яуза : Эксмо, 2005.

² Кремлев С. СССР — империя Добра. М. : Яуза, 2009. URL : http://www.publ.lib.ru/ARCHIVES/K/KREMLEV_Sergey/_Kremlev_S_.html#11

³ Губанов С. Косыгинская реформа: итоги и уроки // Экономист. 2004. № 4. С. 42—52. URL : <http://www.institutiones.com/personalities/672-kosiginskaya-reforma.html>

советскому обществу потребовался отдых, перегруппировка, «собрание сил» и размышление: как действовать дальше, куда идти. Иначе говоря, в 1950—1960-е гг. наступил период стабилизации, для которого нужна была новая конструкция системы. Один из шагов по конструированию этой новой конструкции и стала так называемая реформа Косыгина.

Рассмотрим теперь вопрос о социальных движущих силах этих преобразований, иначе говоря, обсуждение того, какие социальные силы стояли за реформой 1965 г.

Официальная советская историография рассматривала преобразования достаточно упрощенно, как переход от преимущественно административных, внеэкономических методов управления экономикой к экономическим. Классовый подход был отброшен даже официальной советской историографией. Был исключен и стадийно-формационный подход в оценке реформы. Потребовался крах советского режима и провал радикально-реформаторского курса 1990-х гг., чтобы на новом уровне возвратиться к некоторым научно-продуктивным идеям марксизма. Показательно, что в таком фундаментальном издании, как Большая российская энциклопедия при обзоре экономических реформ XVIII—XX вв. об интересах социальных групп речь заходит только при анализе петровских преобразований: «После смерти Петра I реформы пошли на спад. Не появилось социальных групп, заинтересованных в продолжении преобразований, не было создано механизма самовоспроизведения реформ»¹. Анализ влияния групп различных интересов на судьбу последующих российских реформ, к сожалению, не слишком распространен.

В то же время в литературе встречаются примеры и грубо упрощенного подхода к вопросу о социальной базе реформ советской эпохи. В этой связи примечательна статья В.Ф. Исачикова, в которой поставлен вопрос о классовой сущности реформы 1965 г.² Представленная им схема выглядит так: в 1917 г. в России победила не пролетарская, а мелкобуржуазная революция; режим Н.С. Хрущева представлял собой попытку пролетаризировать систему, но ему это не удалось, а вот руководство Л.И. Брежнева, в том числе через реформу 1965 г., закрепило мелкобуржуазное направление, которое вполне естественно в 1990-е гг. вернуло Россию к капитализму.

Обратим внимание на рациональное зерно в аргументах Исачикова: в результате осуществления косыгинской реформы власти попытались разбить единый народнохозяйственный комплекс на экономически автономные предприятия и тем самым «приспособить недостаточно развитый со-

¹ Большая российская энциклопедия. В 30 т. Т. «Россия». М. : БРЭ, 2004. С. 461.

² Исачиков В.Ф. Неудачные реформы вместо несостоявшейся революции // Educatio. 2015. IX. С. 100—104.

циалистический сектор к развивающимся процессам капитализации». Эта идея, согласно которой социальной опорой реформы 1965 г. были «предкапиталистические» руководители советских предприятий, звучит и в ряде других работ. Некоторые другие ученые (Г.В. Будкевич) и публицисты (М.Ф. Антонов) также отмечали, что руководители предприятий встретили косыгинскую реформу на ура, потому что для них открылись возможности обогащения за счет «по-умному» организованного роста себестоимости продукции¹. Этим было проложена дорога «обуржуазиванию» общественных отношений и «омещаниванию» населения². Уместно вспомнить и гипотезу, высказанную в 1990-е гг. на одном из круглых столов, организованных редакцией журнала «Отечественная история», что основное противоречие социализма — это противоречие между социалистической формой собственности и ее капитализирующимся содержанием³.

В основной массе публикаций о реформе 1965 г. говорится о торможении и в конечном счете о провале реформы, в чем виноваты некие силы в руководстве страной⁴. При этом, однако, не говорится об отношении к реформе со стороны основной массы населения. На уровне публицистических заметок отмечают факт использования реформы для наращивания теневого сектора в советской экономике. (Например, когда в 1983 г. было проверено 83 тыс. предприятий, то почти на 40% из них обнаружили приписки⁵, но никаких массовых правовых последствий не последовало.) Еще предстоит эти идеи перевести из разряда научной публицистики⁶ на уровень научных выводов и тем самым выйти на проблемы изменения социальной структуры позднего советского общества и его сознания, а также интересов разных категорий населения.

Достаточно развернутую публицистическую версию анализа неудач реформ команды Брежнева — Косыгина предложил популярный

¹ Антонов М. Капитализму в России не бывать! Выход есть! С. 351; Будкевич Г.В. Косыгин как политик и «человек системы», смотрящий в будущее // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4. С. 41; Ханин Г.И. Современная российская буржуазия (опыт экономического эскиза) // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 1. С. 9—28.

² Ацюковский В.А. Кризис социализма и Вторая социалистическая революция (тезисы). М.: Петит, 2008. С. 7—8.

³ Куда идет Россия? 10 лет реформ. Заседание круглого стола // Отечественная история. 1995. № 4. С. 200.

⁴ Ульянова О.А. Советская экономическая система как объект реформирования: 1965—1967 гг.: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. URL : <http://www.dissercat.com/content/sovetskaya-ekonomicheskaya-sistema-kak-obekt-reformirovaniya-1965-%E2%80%931967-gg>

⁵ Валовой Д.В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 201.

⁶ Антонов М. Капитализму в России не бывать! Выход есть! М.: Яуза : Эксмо, 2005. С. 351—362.

в 1980—1990-е гг. экономист Г.Х. Попов. По его мнению, состояние советского общества и политика руководства КПСС не привели к формированию сил, поддерживающих исходную модель реформирования. Сопrotивление реформе шло по всем этапам управления партией и экономикой¹. Неоднородность партийно-советской бюрократии привела к волнообразному развитию процесса реформирования государственного социализма в СССР². Разработку и проведение реформы Попов связывает с такими оригинальными феноменами позднесоветского общества, как «просвещенный волюнтаризм» и «просвещенный бюрократизм»³. Вовсе не случайно на первый план в проведении экономических реформ был выдвинут Косыгин — это позволяло, по мнению Попова, Брежневу играть роль своеобразного арбитра в спорах консерваторов и реформистов внутри советской бюрократии⁴.

А кого же следует считать инициатором этих преобразований? В литературе называют обычно трех авторов реформы: Косыгина⁵, Е.Г. Либермана⁶ и (реже) Хрущева⁷.

Есть и более обтекаемые подходы, подчеркивающие множественность авторства. Например, такой: осуществились реформы при Брежневе, главным инициатором их стал председатель Совета Министров СССР Косыгин, но проработаны они были еще при Хрущеве⁸. Или: в подготовке и проведении реформы 1965 г. особая роль принадлежала Председателю Совета Министров СССР Косыгину, выступающему последовательным сторонником преобразований, а также представителям экономической науки — Либерману, В.С. Немчинову, С.Г. Струмилину и другим⁹. Так,

¹ Попов Г.Х. Реформирование нерформируемого (попытка Алексея Косыгина). М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2009. С. 388—414.

² Там же. С. 146, 171—188, 371, 483—504.

³ Там же. С. 191—204, 474—476, 505—517.

⁴ Там же. С. 169—176.

⁵ Косыгинские экономические реформы (А. Косыгин — Л. Брежнев — Ю. Андропов) // Л.И. Абалкин. Экономическая история СССР, 2007. URL : <http://www.uchebnik.online/istoriya-ekonomiki-knigi/kosyiginskije-ekonomicheskie-reformyi-kosyigin-51623.html>; Будкевич Г.В. Косыгин как политик и «человек системы», смотрящий в будущее // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4. С. 36, 37.

⁶ Климов Г. Нужна новая косыгинская реформа (25 апреля 2009 г.). URL : <http://www.gklimov.livejournal.com/82016.html>

⁷ Хрущев С. Никита Хрущев. Реформатор. М.: Время, 2010; Ситнин В. Главные идеи хозяйственной реформы 1965 года и причины ее неудачи // Экономическая политика. 2007. № 2. С. 80—96; Белкин В. О реформе Косыгина — из первых уст // Прямые инвестиции. 2013. № 3. С. 37.

⁸ Дусенбаев А., Воеводина Н. Экономическая история России. Краткий курс. URL : <http://www.oldru.com/echohistory/46.htm>

⁹ Невоструева А. Эволюция социальной сущности советской модели информационно-коммуникационного пространства в 1950-х — 1980-х гг. // Власть. 2013. № 7. С. 65.

В. Ситнин еще больше расширил круг тех, кто был причастен к разработке и реализации реформы¹.

Оригинальную версию того, как шла разработка реформы, дал Попов. Согласно его мнению, она готовилась отнюдь не лично Косыгиним, не «второпях» и не кулуарно. Это был обстоятельный коллективный труд просвещенной части советской бюрократии. В то же время участники подготовки отбирались административно и формально².

Важное уточнение предложил Г.И. Ханин. Он очень точно подметил, что одна из основных проблем реформы 1965 г. заключалась в том, что начало ее разработки принадлежало лицам, принадлежащим к сторонникам радикальных рыночных преобразований (Л. Вааг, И. Бирман, В. Белкин), а завершали ее убежденные противники таких мер (И. Малышев, А. Коробов, А. Бачурин)³. Ханин не исключает даже сознательного формирования такой концепции реформы, которая не могла не привести к ее дискредитации⁴.

Для исторического анализа реформы принципиально определить ее крайние временные точки и сам процесс преобразования, что отражено в выделении рамок и этапов косыгинских преобразований.

Обычно учебные издания рассматривают реформу 1965 г. только в пределах восьмой пятилетки. Меры следующего десятилетия выглядят как бы независимо от решений сентябрьского Пленума ЦК КПСС (1965), а решения мартовского Пленума ЦК КПСС (1965) (по сельскому хозяйству) представляются как независимые от сентябрьского пленума (по промышленности).

Публикации последних двух десятилетий позволили существенно уточнить крайние грани реформ периода «застоя». Определились несколько позиций:

- 1965—1969 гг. или конец 1960-х гг.⁵;
- 1965 г. — начало 1970-х гг. (при этом весь экономический эффект реформы ограничился одним 1966 г., когда лишь незначительная часть предприятий хозяйствовалась по-новому⁶);

¹ Ситнин В. Главные идеи хозяйственной реформы 1965 года и причины ее неудачи // Экономическая политика. 2007. № 2. С. 80—96.

² Попов Г.Х. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). С. 305—306.

³ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время: монография. В 2 т. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов — 1987 год. Новосибирск: НГТУ, 2008. С. 310.

⁴ Там же. С. 314—315.

⁵ Большая российская энциклопедия. В 30 т. Т. «Россия». М.: БРЭ, 2004. С. 463.

⁶ Сорокин Д.Е. Фактор доверия (к 50-летию косыгинской реформы) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 415—416, 419.

- 1965—1975 гг.¹;
- 1965—1979 гг.²

Поповым предложена версия волнообразного развития брежневско-косыгинского реформирования, начавшегося в марте 1965 г., как смены периодов усиления и ослабления реформаторства³. По его мнению, поворотным моментом стал 1976 г., что связано с состоянием здоровья и дееспособности Брежнева⁴.

Г.И. Ханин, И.И. Семенова, а за ней и И.А. Гриднева сформулировали тезис, что, в общем, всю эпоху 1960—1990-х гг. можно охарактеризовать как непрерывную цепочку реформ (1965—1979—1991)⁵.

Интересную внутреннюю периодизацию осуществления косыгинских реформ предложил А.И. Дроздов. В его интерпретации рамки первого этапа охватили 1966 г., второго этапа — 1967 г., третьего — 1968—1970 гг.⁶ К сожалению, критерий и черты каждого временного отрезка им не называются.

Привлекает особое внимание позиция Р. Гумерова и А. Крюковой. В постсоветских публикациях историко-ретроспективного характера мартовский пленум ЦК КПСС (1965), обсуждавший «неотложные меры по дальнейшему развитию сельского хозяйства», хотя и упоминается, но обычно вне контекста косыгинской реформы. Между тем именно на мартовском (а не на сентябрьском) пленуме впервые на высшем официальном уровне прозвучала та максима, что в руководстве всем народным хозяйством (а не только его аграрным сектором) необходимо более полно использовать такие экономические рычаги, как цена, прибыль, кредит. Хотя этот крайне важный тезис-вывод был затем

¹ Милуков А. Золотая пятилетка // Прямые инвестиции. 2009. № 9. С. 66—69; Невоструева А. Эволюция социальной сущности советской модели информационно-коммуникационного пространства в 1950-х — 1980-х гг. // Власть. 2013. № 7. С. 65.

² Косыгинские экономические реформы (А. Косыгин — Л. Брежнев — Ю. Андропов) // Л.И. Абалкин. Экономическая история СССР, 2007. URL: <http://www.uchebnik.online/istoriya-ekonomiki-knigi/kosyiginskie-ekonomicheskie-reformyi-kosyigin-51623.html>

³ Попов Г.Х. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). С. 146, 171—188, 371.

⁴ Там же. С. 146, 187.

⁵ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время: монография. В 2 т. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов — 1987 год. Новосибирск: НГТУ. С. 309—393; Семенова И.И. История менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009; Гриднева И.А. Основные исторические этапы развития управленческого консалтинга в России // Экономика и управление: анализ тенденций и перспективы развития. 2012. № 2-1. С. 24—27.

⁶ Дроздов А.И. Экономическая реформа 1965 г.: замыслы и результаты (на материалах Хакасии) // Научное обозрение Саяно-Алтая. 2014. № 1. С. 42.

изъят из публикации стенограммы мартовского пленума¹, после его воспроизведения на сентябрьском пленуме мартовский пленум стали официально оценивать так: «Значение решений Пленума ЦК КПСС вышло далеко за рамки сельского хозяйства. Основной их смысл состоял в том, чтобы полнее учитывать и использовать в руководстве хозяйством экономические законы социализма, повышать роль экономических рычагов и развивать материальную заинтересованность трудящихся в результатах своего труда, совершенствовать систему планирования и расширять оперативно-хозяйственную самостоятельность производственных коллективов»². Представляет интерес замечание Дроздова: «Начало реализации хозяйственной реформы связано с аграрной сферой, и это неслучайно. При Л.И. Брежнев сельское хозяйство занимало одно из приоритетных мест среди отраслей народного хозяйства»³.

Направления (меры) преобразований 1965—1982 гг. в советской экономике не вызывают пока сколько-нибудь значимых дискуссий. Видимо, пока речь идет о накоплении критической массы материала. В этой связи наиболее интересны указанные в ряде работ (например, у Ю.М. Голанда и А.Д. Некипелова) противоречия в мерах и в самой реализации косыгинских преобразований, в частности:

1) между установленными постановлением от 4 октября 1965 г. правами предприятий и систематическим прямым нарушением министерствами этих прав (частые изменения планов, ограничение роста фондов предприятий, прямая опека министерств над предприятиями);

2) официальной декларацией объективных законов развития (функционирования) социалистического общества и их практическим нарушением (зарплата стала расти быстрее производительности труда⁴);

3) реальным состоянием экономики и неадекватностью его отражения в советской статистике и в официальных политических заявлениях/декларациях советских руководителей⁵, что рождало двойное сознание и поведение не только значительной части этих руководителей, но и населения.

¹ Шевельков А. Аграрная политика СССР второй половины XX века (по документам ЦК КПСС) // Вестник архивиста. 2010. № 1; Гумеров Р., Крюкова А. Косыгинская реформа: революция или эволюция? // Российский экономический журнал. 2011. № 6. С. 94.

² Гумеров Р., Крюкова А. Косыгинская реформа: революция или эволюция? // Российский экономический журнал. 2011. № 6. С. 94—95.

³ Дроздов А.И. Экономическая реформа 1965 г.: замыслы и результаты (на материалах Хакасии) // Научное обозрение Саяно-Алтая. 2014. № 1. С. 42—46.

⁴ Будкевич Г.В. Косыгин как политик и «человек системы», смотрящий в будущее // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4. С. 41.

⁵ Лазарева Л.Н. Экономическая реформа А. Н. Косыгина: предпосылки, причины, результаты, следствия : автореф. ... канд. ист. наук. М., 2011. URL : <http://www.pandia.ru/text/77/448/9470.php>

Хотя общепринято, что реформа 1965 г. имела рыночную направленность, по мнению Ханина, на практике меры, проводимые согласно реформе, ничего общего с рыночной экономикой не имели. По сравнению с преобразованиями в некоторых социалистических странах Центральной и Восточной Европы они выглядели «куцыми». В то же время хозяйственники получили еще большую, чем раньше, возможность нарушать плановые решения¹.

Результаты реформы остаются одним из дискуссионных моментов. Точнее говоря, есть большие разногласия в оценке количественных результатов и относительный консенсус в оценке качественных результатов.

В целом доминирует точка зрения, что реформы дали (пусть временно) положительный эффект, обеспечив временный рывок. В то же время есть мнение, что положительный эффект восьмой пятилетки весьма сомнителен: на это указывает, в частности, Мау², а Ханин, вообще, назвал успехи реформы статистической иллюзией³.

Что касается качественных оценок, то уже в 1980-е гг. был сделан вывод, что расширение самостоятельности предприятий и повышение экономической ответственности за хозрасчетные результаты производства привели к улучшению их работы и в то же время создали опасность побочного эффекта — достижения высоких хозрасчетных результатов путем различных нарушений требований общества, в частности, завышения цен, «вымывания» малорентабельной продукции из производственных программ, и т.п.⁴ Эта двойственная оценка постоянно звучит и в постсоветских дискуссиях.

Как публикации оценивают причины такого двойственного результата?

Видимо, ответ на этот вопрос надо связать с главной причиной «сбоев» в советской системе в целом. Один из удачных ответов предложен Мау: «Советская хозяйственная система обладала огромным мобилизационным потенциалом, но оказалась неэффективной в условиях мирного времени. Главной проблемой было отсутствие внутренних экономических стимулов к росту производства и эффективности. ... Основной задачей было не повышение производительности труда, а выполнение

¹ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время : монография. В 2 т. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов — 1987 год. Новосибирск : НГТУ, 2008. С. 311—314.

² Большая российская энциклопедия: В 30 т. Т. «Россия». М. : БРЭ, 2004. С. 462.

³ Ханин Г.И. Указ. соч.

⁴ Медведев В.А. Управление социалистическим производством: проблемы теории и практики. М., 1983. С. 62.

и перевыполнение плановых заданий»¹. Это обстоятельство сдерживало развитие советской экономики на всех этапах ее развития. Реформа 1965 г. добавила к этому только некоторые уточняющие обстоятельства.

Здесь следует также сослаться на важный тезис Д.Е. Сорокина: последовательное воплощение в жизнь реформы 1965 г. требовало затронуть базовую основу общества — отношения государственной собственности на средства производства, что, в свою очередь, неизбежно повело бы к изменению всей системы социально-политических отношений. Тогдашнее руководство страны, отмечал этот автор, не могло пойти по этому пути². Развитие этой идеи видится в таком ходе мыслей: косыгинская реформа переросла рамки формации (социалистической фазы коммунистической формации, как ее понимали тогда), для настоящего успеха такой реформы требовалась трансформация советской системы в иное состояние. Такой подход уже прозвучал, например, у С. Нефедова³.

Есть и более радикальная трактовка сути и, соответственно, провала реформы. Смысл ее сводится к тому, что советская экономическая система была принципиально неререформируемой⁴, а потому сама реформа по своей сущности оказалась неприемлема для советской модели развития.

Жестче всего эту позицию изложил Попов. По его версии, всякая социалистическая идея пронизана волюнтаризмом, преодолеть его не удалось даже К. Марксу и Ф. Энгельсу. Косыгин представлял лишь «просвещенный волюнтаризм»⁵. Шансов на успех, по мнению Попова, у реформы Косыгина не было: по разным причинам различные социальные группы опасались или не хотели идти навстречу рынку, а попытки «расшатать строй» решительно пресекались (но в разное время разными методами)⁶.

Высказывалось и мнение, что косыгинская реформа продолжила процесс разрушения советской модели путем введения в нее асистем-

ного «червя», индивидуального и корпоративного экономического интереса/мотива, что неизбежно привело к противопоставлению индивидуальных и групповых интересов в обществе. Эти противоречия системе не удалось разрешить, разнородные интересы «разрывали» органическую ткань системы¹.

Следует согласиться с Поповым и М.В. Спичковым, что, несмотря на допущенные ошибки, период 1965—1991 гг. был объективно необходим обществу для осознания бесперспективности существовавшей социально-экономической системы и для выработки программы перехода к новой модели развития. Значительная инерционность общественного развития не позволила избежать этого периода «переоценки ценностей», а накопленные в это время знания и навыки, идеи оказались необходимыми для последующих реформ².

«Не совсем» удачные преобразования 1960-х гг. сформировали очередную точку бифуркации в истории страны. Перед обществом вставало три основных перспективы.

Во-первых, можно было вернуться к административно-командной системе. Но общество (и прежде всего его активная часть) устало от рывков. Экономически активные массы этого совсем не хотели, а потому и необходимого лидера для ресталинизации не нашлось.

Во-вторых, можно было продвигаться к западной рыночной модели. Но в советском обществе не был завершен процесс «первоначального накопления капитала», утерян опыт работы в условиях рынка, «давило» социалистическое прошлое, была слаба самоорганизация.

В-третьих, можно было продолжать «сидеть между двух стульев» — формировать гетерогенную (внутренне разнородную и противоречивую) административно-рыночную систему. Конкретные исторические условия привели к временной победе именно третьего пути возможной эволюции. Поскольку он был весьма неустойчивым, то затем, уже в 1990-е гг., родился своеобразный гибрид между вторым и третьим путем.

В итоге следует отметить, что реформа 1965 г. (точнее, весь ряд реформ, которые последовали после марта — сентября 1965 г.) не имеет и не может иметь однозначной оценки. Это связано с тем, что она оказалась достаточно «всеядной», обслуживая как текущие интересы власти и частично граждан, так и перспективную логику трансформации

¹ Большая российская энциклопедия: В 30 т. Т. «Россия». М. : БРЭ, 2004. С. 462.

² Сорокин Д.Е. Фактор доверия (к 50-летию косыгинской реформы) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 420.

³ Нефедов С. Экономическая история СССР — непредвзятый анализ (рецензия на: Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. Экономика СССР в конце 1930-х годов — 1987 г. Новосибирск : НГТУ, 2008) // Quaestio Rossica. 2014. № 3.

⁴ Ульянова О.А. Советская экономическая система как объект реформирования: 1965—1967 гг. : дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. URL : <http://www.dissercat.com/content/sovetskaya-ekonomicheskaya-sistema-kak-obekt-reformirovaniya-1965-%E2%80%931967-gg>

⁵ Попов Г.Х. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). С. 474—475; Он же. «Мне на шею кидается век-волкодав...». Переосмысление судеб России в XX веке. Т. 1. Кн. 6. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). М. : Издательский дом «Тончу», 2015. С. 576—581.

⁶ Попов Г.Х. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). С. 483—504.

¹ Предвестник разрушения СССР — реформа Косыгина — Либермана 1965 г. URL : <http://www.uznpravdu.ru/viewtopic.php?f=29&t=1688&start=0>

² Попов Г.Х. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). С. 505—517; Спичков М.В. Социально-экономическое развитие СССР в 1985—1991 гг. : дис. ... канд. ист. наук. М., 2008. URL : <http://www.dissercat.com/content/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitiye-sssr-v-1985-1991-gg#ixzz2uXdtuTF>

советской системы в постсоветскую. Поэтому она обеспечила как стабилизацию системы после экстремальных «рывков» первых 40 лет ее существования, так и формирование/консолидацию теневых процессов и сил в рамках советской системы. Изменение соотношения сил групп интересов в СССР обеспечило поэтапное изменение процесса реформирования. В то же время сохранялась связующая нить — обеспечение не только общенародного, но и частного (корпоративного) интереса. Последние перемены в СССР рубежа 1980—1990-х гг., например, отмена централизованного ограничения на зарплату, начало скрытой приватизации в разных формах на фоне дискуссий о свободных экономических зонах и региональном хозрасчете, вполне логично выглядят продолжением некоторых изначальных идей советского реформирования начала 1960-х гг.

Поэтому процесс реформирования, начавшийся в 1965 г., в конечном счете для советской модели образца 1917—1953 гг. как своеобразной формации стал поражением. В то же время его можно считать успешным вариантом исторического «термидора» — перехода от лево-радикальной стратегии преобразования (модернизации) общества к реставрации рынка, но гораздо более управляемого и социализированного, чем тот, от которого страна ушла в первой четверти XX в. Поэтому в цивилизационном плане (как фактор развития российской цивилизации) реформа победила. Но цена этой победы еще долго будет предметом анализа ученых, публицистов и политиков. Иначе говоря, стабильность собственно советской системе она не обеспечила, но дала возможность сохранить коридор возможностей для дальнейших социально-экономических экспериментов. Эта точка зрения может в чем-то объединить как сторонников, так и критиков косыгинской реформы и послужить основой для дальнейшей плодотворной научной разработки проблем истории советской экономики.

Рыночные реформы в других странах социалистического лагеря

14

глава

Успехи и провалы «югославского эксперимента»

14.1. СССР и Югославия: ожидаемое сходство

Все чаще в отечественной экономической науке раздаются призывы вернуться к переосмыслению теоретико-практического наследия реформы советской экономической системы, связанной с именем председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина. Как известно, одним из ключевых моментов косыгинских реформ являлось расширение хозяйственной самостоятельности предприятий. Прежде всего существенно (с 30 до девяти) сократилось количество директивных плановых показателей. Предприятия получили право самостоятельно определять детальную номенклатуру и ассортимент продукции, за счет своих средств инвестировать в производство, определять численность персонала и размеры его материального поощрения, за счет прибыли формировать ряд фондов и использовать их по своему усмотрению. Все это навеивает многочисленные параллели с опытом СФРЮ (Югославии) по проведению во многом аналогичных реформ хозяйственной системы, связанных с концепцией самоуправления предприятий.

В обсуждении альтернативных экономических укладов термины «демократия производителей» и «самоуправление работников» неразрывно связаны с таким понятием, как «югославский эксперимент». «Третий путь» югославского социализма всегда фигурирует как важная стратегическая альтернатива в дебатах представителей международного политического класса левого спектра. Когда югославские коммунисты по-

вернулись спиной к Москве в 1948 г., Югославия стала классическим случаем социалистической страны, успешно порвавшей с идеями, ассоциируемыми со сталинизмом. Провозглашение самоуправления работников явилось развитием идей демократического толка, равно идущих вразрез с концепциями как консервативной социал-демократии Запада, так и бюрократизируемого «государственного социализма» Востока.

Югославский эксперимент пробудил (по крайней мере, на какое-то время) международное восхищение. Вместе с тем в самой Югославии система самоуправления всегда была предметом споров. Югославские коммунисты в момент разрыва с Москвой не имели предварительно сформулированных альтернатив советской власти, которую они первоначально попытались скопировать после Второй мировой войны. Одна специфическая особенность, однако, имела место: речь идет о местных «народных советах». Это были революционные административные органы, которые возникли во время войны, чтобы поддерживать партизанское движение. В новой философии югославских партийных теоретиков они должны были сформировать основу социалистической модели, которая, как предполагалось, соответствовала бы мысли Маркса о Парижской коммуне как форме непосредственной демократии и в политической системе, и в экономике.

14.2. Как все начиналось

Оценка югославского опыта самоуправления должна происходить в надлежащем социально-экономическом, историческом и геополитическом контексте. Югославия была буквально обескровлена Второй мировой войной: лишь Китай, СССР и Германия понесли больше потерь. В плане состояния экономической системы это было всецело аграрное и слабо развитое общество. Более того, это было чрезвычайно разделенное в этническом плане общество, состоявшее из словенцев, хорватов, боснийцев, сербов, черногорцев, македонцев и косоваров. Существовали серьезные региональные различия между северными и южными регионами: Словения и Хорватия были намного богаче, чем Сербия и Македония. В политическом аспекте стоит отметить «железное правление» И.Б. Тито, с сохранением коммунистической идеологии и отсутствием либеральных свобод.

Западные ученые разделяют экономическую историю Югославии на четыре периода. В 1945—1950 годах Югославия, как и вся Восточная Европа, последовала примеру Советского Союза, копируя институты государственного планирования и коллективизации. Однако к 1950 г. она разошлась с СССР и выстроила свою модель самоуправ-

ления, которой следовала вплоть до 1965 г., все еще сохраняя значительную степень государственного контроля. В ходе реформ 1960-х гг. система стала более рыночной, а самоуправляемые фирмы — более независимыми. Этот период длился до 1974 г., когда компартия начала бояться независимости самоуправляемых фирм и ограничила их полномочия, инициировав сползание к системе, основанной на личных отношениях, сговоре и кумовстве, которая существовала, пока Югославия не разрушилась.

На фоне идеологического конфликта между Югославией и СССР Сталин объявил югославского лидера Тито ревизионистом. Примерно в это же время один из лидеров югославской компартии М. Джилас объявил, что в трудах классиков вовсе не содержится дифирамбов централизованному плановому хозяйству сталинского типа, и, более того, Маркс превозносил свободную ассоциацию независимых производителей как способ общественной организации. Джиласа поддержали такие югославские лидеры, как Э. Кардель и Б. Кидрич, а затем введение в Югославии системы, основанной на ассоциации независимых производителей, решил осуществить сам Тито, позиционируя это как отход от сталинизма.

Еще в декабре 1949 г., в ходе заседаний ЦК КПЮ и правительства с участием представителей профсоюзов, обсуждалась идея создания на госпредприятиях рабочих советов как низовых органов управления. В первой половине 1950 г. такие советы были сформированы на 520 предприятиях, а затем было решено распространить этот опыт на всю промышленность Югославии.

14.3. Теоретико-методологические основы югославской модели

Югославский социализм на практике современники в западном мире определяли таким образом: «...это уникальная комбинация самоуправления работников, широкого применения рыночных механизмов и жесткой политической монополии на власть со стороны Лиги коммунистов Югославии, в которой как положительная сторона (больше инициативы у работников и больше идеологической свободы), так и отрицательная сторона (увеличивающееся социальное неравенство, ускорение демонтажа полномочий централизованного планирования) могут быть легко идентифицированы»¹.

¹ Mandel E. Yugoslav Economic Theory // Monthly Review. 1967. Apr. P. 40—41.

Интересный материал для понимания особенностей югославской модели социализма дает следующая цитата из статьи М. Багебо: «В то время как экономика Югославии децентрализована, либеральна и (может быть охарактеризована как) рыночный социализм, Китай и Куба управляют командной или плановой экономикой. Рыночный (либеральный или демократичный) социализм характеризуется государственной собственностью, по крайней мере, на стратегически важные материальные средства производства, но также и свободой выбора в области потребления и занятости. Всеми материальными средствами производства управляют должностные лица, которые следуют определенным правилам поведения. Модель „рыночного социализма“ начинается с допущения, что потребители осуществляют свободу в потреблении. Они „самостоятельные“ (sovereign), как при капитализме, в обеспечении „руководящих критериев“ производственного процесса. Точно так же как рабочие, они свободны выбрать себе занятие, при котором достигается „выплата самой высокой заработной платы“. ...При этом правительство удостоверяется, что распределение социального дивиденда таково, что оно не влияет на оптимальное распределение трудовых услуг между различными отраслями промышленности и занятиями. Далее этот оптимум требует, чтобы социальный дивиденд был распределен так, чтобы не иметь никакого влияния вообще на выбор занятия. Таким образом, профессиональная свобода сохраняется в соответствии с духом социалистического эгалитаризма»¹.

Для понимания идейных истоков югославской модели показателен пример автора фундаментального труда «К теории плановой экономики» Б. Хорвата² — труда, который в середине 1960-х гг. стал, по сути, первой презентацией опыта югославского самоуправления для англоязычного читателя. Хорват начал свою карьеру как официальный партийный экономист в Югославии в течение 1950-х гг. В 1960-х годах он был исполняющим обязанности директора югославского Института экономических исследований, членом Экономического совета югославского Федерального правительства. Он также получил степень PhD по экономике в Манчестерском университете, читал лекции в школе последипломного образования Института общественных наук в Гааге (Нидерланды) и занимал пост председателя Рабочей группы Комитета промышленного развития Организации Объединенных Наций. По остроумному отзыву одного из рецензентов, все это давало серьезные осно-

¹ Baghebo M. Comparative economic analysis of Yugoslavian model of market socialism with the command economy of China and Cuba // Research Journal of Economics & Business Studies. 2012. Vol 2. № 1.

² Horvat B. Towards a Theory of Planned Economy. Belgrade, Yugoslav Institute of Economic Research, 1964.

вания, чтобы сказать, что господин Хорват намного больше знаток кембриджской школы экономики благосостояния, чем марксист¹.

Традиционная марксистская теория начинается с предположения, что построение социалистического общества неразрывно связано с отмиранием товарного производства и рыночных механизмов. Правда, большинство марксистских теоретиков всегда признавало, что искусственное подавление рынка немедленно после ниспровержения капитализма невозможно. Они всегда полагали, что некоторые формы рыночного механизма выживут в течение периода перехода от капитализма к социализму (в другой формулировке — даже во время «первой стадии социализма»). Они с готовностью признавали, что планирование могло бы использовать эти рыночные механизмы, чтобы достигнуть большей эффективности. Но тем не менее всегда характерным для их взглядов являлось предположение о наличии исторически определенной несовместимости между социализмом или, иначе говоря, бесклассовым обществом и высокой степенью социального равенства и экономической эффективности и товарным производством.

Это убеждение покоится на двух фундаментальных основаниях.

1. Товарное производство неизбежно порождает социальное неравенство (и Ленин неоднократно заявлял, что простое товарное производство неизбежно воспроизводит примитивное накопление капитала, т.е., потенциальный капитализм).

2. Товарное производство также неизбежно порождает непроизводительные траты экономических ресурсов, что не соответствует цели увеличения социальной продукции и дохода.

Различные течения мысли или политические платформы (в рамках традиционного социалистического движения) могли быть категорически не согласными друг с другом относительно уровня присутствия товарного производства и рыночных механизмов, неизбежного на различных стадиях переходного периода от капитализма к социализму. Некоторые сочли бы утопией введение общественной собственности на средства производства и централизованного планирования в сельское хозяйство, все еще главным образом основанное на простых товаропроизводящих фермах. Другие, наоборот, могли бы оценить как утопию внедрение плановой экономики, в то время как товарное производство и частная собственность все еще доминируют в сельской местности. Дискуссии по поводу подобных вопросов известны по истории советской коммунистической партии с середины 1920-х и до начала 1930-х гг. Но независимо от того, что подобные различия действительно возникали среди этих философских школ, все они были едины во мнении о со-

циально нежелательном характере рыночной экономики, даже если она признавалась как необходимое зло в течение длительного периода.

Западноевропейская социал-демократия отошла от этой концепции спустя некоторое время после Второй мировой войны и постепенно начала воспринимать концепцию рыночной экономики как в основном нормальную и желательную. Годесбергская программа немецкой социал-демократии (1959) предложила формулу: «Как можно больше конкуренции; планирование — только когда оно неизбежно». Но едва ли можно избежать заключения, что западноевропейская социал-демократия пересмотрела классическое социалистическое отношение к рыночной экономике до такой степени, что она, по сути, подвергла пересмотру и классическое отношение к капитализму и социализму в целом. Фактически социал-демократия теперь открыто допускает свою интеграцию в буржуазное общество. Ее идеал в наше время — капитализм, которым правильно управляют, в результате чего он очищен от своих самых явных социальных бед: это государство всеобщего благосостояния. Из этого следует, что классическая антитеза между рыночной экономикой и бесклассовым обществом полностью подтверждена выбором социал-демократов в пользу рыночной экономики, другой же стороной этого выбора является откровенный отказ от концепции бесклассового общества.

Югославские коммунисты первыми попытались полностью изменить эту антитезу. Для них рыночная экономика не была необходимым злом во время переходного периода между капитализмом и социализмом, скорее, они верили в ее сохранение даже после завершения строительства социализма.

Разрыв с СССР закономерно привел югославских лидеров к критическому социальному анализу советского государства и экономики. Они пришли к выводу, что централизованное административное планирование неизбежно усиливает бюрократию; в свою очередь, эта бюрократия, обладая фактической монополией в распределении общественного прибавочного продукта, должна неизбежно доминировать во всех секторах общественной жизни; а такая бюрократическая властная монополия все более и более становится препятствием для прогрессивного развития по направлению к социалистическому обществу (а также и препятствием для максимизации экономического роста).

Чтобы избежать этих ловушек, нужно устранить корень всех зол: централизованное планирование административными средствами; таков был вывод югославских коммунистов. Чтобы сломать удушающее воздействие бюрократии на социалистическое общество, нужно повсеместно запустить процессы самоуправления производителей и самоуправления граждан. Но самоуправление экономическими единицами может только тогда быть

¹ Mandel E. Yugoslav Economic Theory // Monthly Review. 1967. Apr. P. 41.

реальным, когда этим единицам разрешают сохранить максимальную часть общественного излишка, который они производят. Они могут это сделать, только если они избегнут в максимальной степени прямого административного контроля плановыми органами. Следовательно, максимум автономии и конкуренции между экономическими единицами и максимальное использование гибких рыночных механизмов плановыми органами становятся главными особенностями идеальной модели социалистической экономики: «Чтобы избежать зла бюрократизма ... инициатива и ответственность должны быть переданы вниз и размещаться близко к месту непосредственной работы. Следовательно, предприятие, персонифицируемое трудовым коллективом, становится основной экономической единицей эффективно планируемой экономики»¹.

14.4. Первые шаги реформ

В 1950 году была введена выборность директоров. Годом позже отменили централизованное планирование и дали предприятиям право самостоятельного поиска торговых партнеров. Фонд зарплаты по-прежнему планировался централизованно, но его распределение теперь контролировалось советом работников. Также рабочим разрешили устанавливать правила приема на работу. По разным источникам, в тот момент доля прибыли, остававшаяся в распоряжении предприятий, составляла от 5 до 20%. В 1952 году было отменено директивное ценообразование для большинства товаров. Экономические изменения способствовали динамичному развитию страны.

Предполагалось, что теперь работники сами будут управлять своими предприятиями. Считалось, что эпоха самоуправления — это переходный период для формирования некоего «нового человека», который будет жить в бесклассовом коммунистическом обществе, где контролировать поведение сможет собственная сознательность индивида. Самоуправление должно было разрушить традиционную систему властной иерархии на основе подчинения, в которой индивид всегда несамостоятелен. Место авторитета, опирающегося на власть и иерархию, должен был занять новый вид авторитета — профессиональный. А эффективность самоуправления должны были обеспечить не жесткие приказы, а принятие решений людьми, заинтересованными в результатах своего труда на своем предприятии.

Идея самоуправления состояла в том, чтобы сделать каждую фирму в стране кооперативом. Весь коллектив выбирал бы совет работников,

¹ Horvat B. Towards a Theory of Planned Economy. Belgrade : Yugoslav Institute of Economic Research, 1964. P. 225.

который бы действовал как совет директоров, назначая менеджеров и ведя дела компании. У каждого рабочего был бы один голос независимо от должности, зарплаты, опыта или квалификации. Вместо выдачи зарплаты прибыль компании делилась бы между работниками. Идея состояла в том, что не государство (как в СССР), не частные капиталисты (как в США), а сам работник должен управлять бизнесом. Этот посыл, по мнению А. Брауна, был «более впечатляющим в теории, чем на практике»¹.

Самоуправление было первоначально очень успешно. После Второй мировой войны Югославия была одной из наиболее быстро растущих экономических систем в мире, соперничая с Японией. Между 1952 и 1979 г. ее рост составлял в среднем 6% в год.

Реформы ускорились в середине 1960-х гг., одновременно с косыгинскими реформами в СССР. Была резко повышена доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, что ускорило рост дифференциации в оплате труда. Сократилась роль государства в финансировании капиталовложений. Основным источником инвестиционных ресурсов стали банки, их доля в финансировании инвестиций выросла с 3% в 1960 г. до 50% в 1970 г. Процентные ставки были очень низкими².

В 1952—1965 годах югославская экономика пережила свой «золотой век», конкурируя с Японией как с наиболее быстро растущей экономикой в мире. Управляемые работниками фирмы, казалось бы, предоставили им свободу выбора и действий; самоуправление стало в равной мере индикатором укоренения рыночных начал в экономике и присутствия экономической демократии в Югославии в целом. За период между 1950 и 1985 г. только Тайвань (6,64%), Япония (6,26%) и Китай (5,10%) по темпам ежегодного роста ВВП обгоняли Югославию (4,46%)³.

14.5. Зрелость реформ и дискуссии о выборе дальнейшего пути (1960—1970 гг.)

Очевидцы свидетельствовали: в 1960 г. Югославия «оседлала волну беспрецедентного процветания»⁴. Сельскохозяйственные урожаи, увеличение импорта, рост спроса на товары народного потребления, наряду с расширением предоставления потребительского кредита, привлекли

¹ Brown A. The Rise and Fall of Communism. London : Vintage Books, 2010.

² Чиркова Е. Диктатура противоречивого Тито // Коммерсантъ. 2014. 10 ноября.

³ Kovač O. Foreign Economic Relations // In: Adamovich L. S., Ramet, S. P. (eds). Beyond Yugoslavia: Politics, Economics and Culture in a Shattered Community. Boulder : Westview Press, 1995. P. 282.

⁴ Neal F.W. Yugoslavia at the Crossroads // Atlantic Unbound (from the original December 1962 Atlantic Monthly article). 1997. № 3. Dec.

к Югославии, государству с «другим коммунизмом», международное внимание. Однако уже к 1962 г. совокупность таких факторов, как чрезмерное расширение кредитования, быстрое снижение (и возможное истощение) личных сбережений населения и неудачи попыток привести объем промышленного производства в соответствие с бумом потребительского спроса, вызвала столь серьезные последствия, что чудо 1950-х гг. не смогло их пережить.

Одним из наиболее последовательных проводников в жизнь экономических реформ, начавшихся в мае 1952 г., был югославский министр финансов, македонец К. Глигоров (он впоследствии стал первым президентом независимой Македонии в 1991 г.).

Глигоров, в попытке установить контроль над приростом зарплат, девальвировал югославский динар, чтобы стимулировать ориентированное на экспорт производство, одновременно он сократил расходы на социальные нужды и, ослабляя государственный контроль над финансовой отчетностью, чтобы высвободить имеющиеся средства для производственного сектора. Одним из последствий его стратегии тем не менее стал рост числа случаев коррупционного и иного неправомерного злоупотребления таким ослаблением финансовой ответственности и в конечном счете денежными средствами и материальными ресурсами, поскольку стал доступным дополнительный «оборотный капитал».

В стране начались дискуссии, затрагивавшие как политическую элиту, так и студенчество и население в целом: каким путем идти дальше.

В этой ситуации страстные дебаты бушевали, в частности, и внутри Лиги югославских коммунистов. На восьмом съезде партии в декабре 1964 г. либералы протолкнули обширную программу реформ, которая основывалась на введении рыночных механизмов, в целях достижения большей эффективности и роста производства. Самоуправлением либералы хотели усилить полномочия предприятий. Денационализация стала обозначением политики демонтажа механизмов централизованного государственного планирования в нескольких основных областях.

Термин «социалистическая рыночная экономика», с другой стороны, означал, что предприятия с самоуправлением работников должны были взаимодействовать друг с другом на рыночной основе. Кроме того, финансовые меры должны были быть предприняты для усиления интеграции югославской экономики на мировом рынке. Понятия федерализации и децентрализации означали, что полномочия республик и муниципалитетов должны были быть усилены одновременно.

Во второй половине 1960-х гг. нарастание кризисных явлений в социальной и политической сфере начало делать ситуацию все более

взрывоопасной. Главные экономические цели реформы, прежде всего ускорение роста производства, не были достигнуты. Вместо этого усугублялось социальное и региональное расслоение. Дифференциация по размеру заработной платы росла теми же темпами, что и безработица. Сокращения перераспределения национального дохода между богатыми и бедными регионами, в ходе реформ, привели к разрастанию конфликтов по распределению между республиканскими элитами, все более и более конкурирующими за ресурсы, что, в свою очередь, вызвало из небытия «национальный вопрос».

Возникла оппозиция по отношению к самой модели и к программе реализации реформ либералами со стороны собравшихся вокруг так называемой группы «Практика» югославских «новых левых». Левые оппозиционные лидеры выступали против рыночных реформ либералов, в которых они видели опасность «восстановления капитализма». Однобокая ставка на хаос рынка, открыто эксплуатируя принцип естественного отбора и гибели более слабого, по их мнению, привела бы к проникновению идей, потребностей и стремлений мелкой буржуазии во все области и все социальные страты¹.

В июне 1968 г. университетская сидячая забастовка в Белграде переросла в студенческие демонстрации «новых левых» по всей Югославии. Главным требованием группы «Практика» и студенческих «новых левых» была глубокая демократизация общества. А их альтернативная модель реформ под лозунгом «всеобщего самоуправления» нацеливалась на отмену партийного контроля и развитие демократии прямых производителей. В отличие от либералов «новые левые» не стремились к «социалистической рыночной экономике» и увеличению «эффективности», но в соответствии с «молодым Марксом» и современными им авторами типа Г. Маркузе видели основной целью изменения в способе труда и «преодоление отчуждения». В 1967 году участник «Практики» С. Стоянович описывал социалистическое самоуправление как интегрированную социальную систему, которая охватывает все части общества и управляет обществом в целом. Стоянович в описании своей модели постулировал создание вертикальных ассоциаций групп самоуправления, формирование представительных органов «снизу», подчинение всех государственных органов и жизни общества в целом контролю представительных органов, вместе с серьезнейшей демократизацией и адаптацией политических организаций к такой системе².

¹ Kanzleiter B. Workers' Self-management in Yugoslavia — An Ambivalent Experience // Transform. 2011. Sept.

² Ibid.

В первой половине 1970-х гг. конфликты между либералами, консерваторами и «новыми левыми» завершились волной репрессий. В последующий период система самоуправления работников была включена в конституцию 1974 г. в гибридном виде, сохранив все внутренние противоречия.

14.6. Тупики и провалы «третьего пути»

Серьезный набор исследований существует на сегодняшний день по теме, которую П. Лиотта лаконично обозначил как «провалы самоуправления» (self-management failure)¹. Попробуем разобраться в причинах и факторах, обусловивших нарастание негативных явлений при реализации югославской экономической модели самоуправления трудовых коллективов и послуживших в конечном итоге основанием для ее сворачивания. Что прежде всего бросается в глаза?

Коллектив должен был выбирать членов совета работников сроком на год. Однако на эти должности всегда недоставало компетентных людей, главным образом из-за бедности и экономической отсталости Югославии. Поскольку заседания совета рабочего проходили после работы и не оплачивались, они часто воспринимались как бремя или тяжелый труд. Происходило так, что горстки людей доминировали и непрерывно работали в советах, попадая туда зачастую из-за своей популярности, а не профессионализма.

Эффективность самоуправления, безусловно, зависит от коллектива фирмы. Если люди будут энергичны и восторженны, оно будет, вероятно, иметь успех, если люди будут демотивированы или некомпетентны — вероятно неудача. Степень вовлеченности в дела фирмы, как было обнаружено, имела тенденцию к снижению с течением времени. А работники были более заняты проблемами в их непосредственном поле зрения, чем действительно стратегическими проблемами развития своих предприятий. Различия на уровне компетенции и креативности персонала предопределяли различия в результатах самоуправления для разных фирм.

Интересный факт подметил С. Эстрин²: рост был выше всего в течение 1950-х и в начале 1960-х гг. (примерно 13% в год), когда государственное планирование было в расцвете, и снизился вдвое с ростом самостоятельности предприятий в 1965 г. Снижение коснулось и чис-

¹ Liotta P.H. Paradigm Lost: Yugoslav Self-Management and the Economics of Disaster // Balkanologie. Vol. V. № 1—2. 2001. Déc. P. 18—32.

² Estrin S. Yugoslavia: The Case of Self-Managing Market Socialism // The Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 4. P. 187—194.

ленности занятых, в то время как капитал и производительность труда выросли. Это значит, что самоуправляемые фирмы сосредоточились на увеличении достатка своих работников, вместо того чтобы расширять бизнес.

А это, в свою очередь, означало рыночную неэффективность. Уровень зарплаты никак не был связан с рынком и основывался на доходности данной фирмы и численности ее штата. Экономика испытывала недостаток в динамизме и инновациях, поскольку вход новых фирм на рынок был крайне ограничен, как и вход новых работников на рынок вакансий. При принятии инвестиционных решений работники самоуправляемых фирм даже чаще, чем капиталистические наемные директора и топ-менеджеры, находились во власти краткосрочных приоритетов в ущерб стратегическим.

Оппортунизм работников отмечался многими экспертами. Некоторые даже отмечали, что работники самоуправляемых предприятий начинали воспринимать свое место в штате как вечную ренту. Советы работников на предприятиях делали все возможное, чтобы сохранить имеющиеся рабочие места и защитить зарплату от любого сокращения и от инфляции. В свою очередь, директора старались убажить работников и принимали популистские решения, а предприятия проедали ресурсы, не инвестируя их в модернизацию.

Вся собственность на активы предприятий оставалась государственной. При увольнении рабочий терял права на все. Это вело к недоинвестированию: работник предпочтет деньги сегодня, а не инвестиции и рост стоимости компании завтра. А сами предприятия средства, оставшиеся у них на капиталовложения (под постоянной угрозой изъятия накопленных излишков) тратили неэффективно и спускали на что попало.

Показательная «зарисовка с натуры»: «Коммунистической партии в Югославии удалось сохранить большую часть своей власти на предприятии (...) «Актив» (...) является главной связью между предприятием и другими общественно-политическими организациями. Организованный членами партии, которые обычно занимают важные позиции в этих внешних организациях, актив имеет огромную степень влияния на внутреннюю политику предприятия. Актив «помогает» предприятию убеждать чиновников в пределах местной коммуны, республики или в самой Партии обеспечить выдачу кредитов, более высокие цены на его продукцию, получить разрешения на строительство и т.д. И потому он обладает таким сильным властным положением, у менеджеров на предприятии мало стимулов сопротивляться партийному давлению. Автономия предприятия, таким образом, принесена в жертву за новые

разрешения, кредиты и лицензии, более низкие цены на дефицитные ресурсы, более высокие цены на продукцию и расширенный доступ к распределению валюты: все вышеназванное может быть необходимым для успеха предприятия»¹.

А вот несколько штрихов к портрету «красного директора по-югославски»: «Директора предприятий в этой системе приобрели вес, совершенно непропорциональный той формальной роли, которую они играли в самоуправляющейся экономике. Как только в середине 1960-х гг. давление центра на них было ослаблено, так сразу руководители предприятий стали господами в своем хозяйстве. Иногда, конечно, им не удавалось находить общий язык с трудовыми коллективами — и тогда они теряли свое место. Но в подавляющем большинстве случаев этого не происходило. ...Практика показала, что всерьез рабочие готовы обсуждать только вопросы условий и оплаты труда, что же касается всего остального, то «управленческие частности» оставались на рассмотрение администрации. Члены трудового коллектива стремились быстро перейти к голосованию, чтобы принять даже то решение, смысл которого они еще толком не осознали. Как правило, это было решение, предлагаемое директором». И еще: «Формировалась своеобразная система псевдоконсенсуса, при которой менеджмент учитывал некоторые важнейшие требования рабочих, но в текущей деятельности активно манипулировал голосами членов трудового коллектива. Вместо системы самоуправления сформировалась система доминирования директоров, создававших иллюзию того, что предприятием управляют его работники»².

Возможно, самое простое и реалистичное объяснение провалов концепции самоуправления относится к области «психологии возражающих ожиданий». Как отмечает Лидолл, наивной была вера, что работники, получив право выбирать советы и высказывать свое мнение на референдумах, будут действовать исключительно в целях соблюдения интересов «общества»³. Работники были исключены из процесса принятия *значительных решений*: так, назначения директоров верхнего уровня по-прежнему принимались исключительно югославской политической партийной элитой. Недееспособность советов работников как органа, через который все работники имели демократическое право управлять предприятием, была продемонстрирована, например, во время волны забастовок, которые начались в 1987 г. Тогда работники в массовом

¹ Prychitko D. Did Horvat Answer Hayek? The Crisis of Yugoslav Self-Management // The Freeman. 1991. Febr. Vol. 41. № 2.

² Травин Д., Маргания О. Европейская модернизация. В 2 кн. Кн. 1. М.; СПб.: ООО «Издательство „АСТ“»: Terra Fantastica, 2004. С. 233—235.

³ Lydall H. Yugoslavia in Crisis. Oxford: Clarendon Press, 1989. P. 104.

порядке потребовали увеличения дохода, причем их требования передавались непосредственно директорам предприятий, минуя «советы работников».

Кстати, резкий рост «приостановок работы» (югославский эвфемизм для термина «забастовки») поразительно коррелировал с ухудшением остальных социально-экономических показателей, которое в итоге привело к распаду югославского государства. Так, к 1990 г. число ежегодных забастовок увеличилось до 1900, в них было вовлечено 470 тыс. работников, и в тот же период уровень инфляции взлетел до 2500%¹.

Но самым страшным для рыночного социализма, как отметил Д. Травин, стало «явное нежелание людей участвовать в управлении»².

Белградский социолог Н. Новакович заметил, что ввиду своей социальной и политической «атомизации» югославский рабочий класс всегда был «классом сам по себе» и никогда не становился «классом для себя». По этой причине он оказался неспособен развить «классовое сознание, которое вышло бы за пределы его повседневных интересов»³.

Сами рабочие рассматривали самоуправление скорее как формальность, красивую витрину, маскирующую сохранение прежних иерархических отношений, чем как реальность. Тот факт, что в Югославии тех лет забастовки стали обычным явлением, противоречит радужной картине и подтверждает ограниченность власти рабочих даже при самоуправлении в его югославском варианте. Не принимая реального участия в управлении производством, не ощущая себя хозяевами и не чувствуя ответственности за судьбу родного предприятия, работники, как показали исследования в Словении в 1968 г. и в Воеводине в 1984 г., по-прежнему, как и при капитализме, трудились исключительно ради получения зарплаты. Это влияло на производительность труда. По некоторым оценкам, югославы реально работали лишь 5,5 часов в день при восьмичасовом рабочем дне⁴.

По меткому выражению⁵, типичное предприятие в Югославии страдало двумя недугами — конфликтами интересов и апатией работников. Работникам не доставало реального интереса к управлению предприятием. Фактически, как утверждалось в одной из работ 1970-х гг., посвя-

¹ Liotta P.H. Paradigm Lost: Yugoslav Self-Management and the Economics of Disaster // Balkanologie. Vol. V. № 1—2. 2001. Déc.

² Травин Д. Великие реформаторы // Иосип Броз Тито. В поисках третьего пути. URL: <http://www.idelo.ru/527/22.html>

³ Kanzleiter B. Workers' Self-management in Yugoslavia — An Ambivalent Experience // Transform. 2011. Sept.

⁴ Zukin S. Self-Management and Socialization // Yugoslavia in the 1980s. London, 1985. P. 84.

⁵ Prychitko D. Did Horvat Answer Hayek? The Crisis of Yugoslav Self-Management // The Freeman. 1991.

ценных югославскому опыту¹, работники не взяли бы на себя ответственность за принятие решения, потому что принятие решения слишком опасно и рискованно. Работники поэтому посещали заседания совета, но с трудом и редко проявляли инициативу, чтобы ввести серьезный диалог относительно большинства вопросов предприятия. Общая апатия среди рабочих позволяла партии (прямо или косвенно) взять на себя управление избранным органом управления. Вместо достижения идеала демократического самоуправления возникла технократическая элита, которая и стала управлять операциями предприятия.

Как отметил социолог Л. Секели, Югославия показала «парадоксальное объединение» двух теоретических систем — «непосредственной демократии» и «антиэлитарного эгалитаризма». При этом, несмотря на номинальную передачу власти работникам, не могло быть и речи о признании этого уклада демократией производителей².

Лидолл отмечал, что у любого предприятия, чтобы работать эффективно, должны быть эффективная структура предприятия, эффективный менеджмент, стимулы и дисциплина³; самоуправление де факто не обладало ни одной из этих особенностей. Доказательством этого явилось и всевозрастающее число забастовок на предприятиях. При совершенной конкуренции и наличии «свободной» системы самоуправления у работников не было бы причины бастовать против самих себя. На практике тем не менее высокая степень вмешательства властей в дела предприятий вызвала неблагоприятную реакцию у работников: те бастовали не против предприятия, а против политики правительства⁴.

Слишком поздно (лишь в конце 1980-х гг.) началась реальная трансформация роли профсоюзных руководителей: от правительственных глашатаев до демократических представителей работников, защищающих их права по таким вопросам, как учет фактора инфляции, обеспечение уровня жизни и политика определения заработной платы. При самоуправлении же профсоюзные руководители, напротив, играли второстепенную роль в представлении интересов рабочих в части управления предприятием, распределения дохода, урегулирования споров и проведения забастовок.

Кроме того, потенциал самоуправления не был поддержан системой, которая его ранее создала (особенно теми республиками, которые ни-

¹ Neuberger E., James, E. The Yugoslav Self-Managed Enterprise: A Systematic Approach // In: Bornstein, M. (ed.) Plan and Market: Economic Reform in Eastern Europe. New Haven : Yale University Press, 1973.

² Kanzleiter B. Workers' Self-management in Yugoslavia — An Ambivalent Experience // Transform. 2011. Sept.

³ Lydall H. Yugoslavia in Crisis. Oxford: Clarendon Press, 1989. P. 109—119.

⁴ Ibid. P. 120.

когда не намеревались остаться в составе Югославии). Поправка 1974 г. к федеральной Конституции Югославии, по существу, институционализировала автономию шести югославских республик, таким образом, неявно позволив ускорение экономических и этноцентризм.

И самая окончательная причина провала самоуправления лежит, вполне возможно, в провале прогноза «об „отмирании государства“ как социализации от централизованного правительства на более низкие уровни эффективных, инструментальных, самоуправляемых бюджетов»¹. Демографическая статистика показала, что югославская рабочая сила, отвечая на государственные инициативы, все более и более перемещалась из сферы частного, натурального сельского хозяйства в государственный сектор, который не мог вырасти соответствующими темпами, достаточными, чтобы поставлять рабочие места, требуемые таким перемещением. В конечном счете самоуправление стало «форумом для борьбы за заработную плату на рабочем месте». Конфликты по поводу независимой политики трансформировались в конфликты по распределению денег — по бюджетным доходам и налоговой политике, трансфертам и субсидиям и расположению органа контроля над валютной политикой, распределением и банками².

14.7. Чем все закончилось

Влияние политических и идеологических факторов серьезно сказалось на судьбе эксперимента с самоуправлением: он был сильно ограничен после 1974 г., когда предприятия стали слишком независимыми, и партийная элита всерьез стала расценивать «хозяйственников» как угрозу своей власти. Поэтому снизилась доля дохода, которая оставалась на предприятии, цены стали регулироваться жестче: в 1970 г. свободными были цены на две трети всех товаров и услуг, а в 1974 г. — только на треть³. Осуществился фактический отход от рыночной экономики.

После 1974 г. экономика Югославии подверглась комбинированному политическому и бюрократическому воздействию. Застой в экономике в течение 1980-х гг. был очевиден, поскольку страна была поражена одновременно такими недугами, как инфляция, массовая безработица и эмиграция (свыше 1 млн югославов покинуло страну), дефицит платежного баланса и растущий госдолг. Региональные споры усугубились и в конечном счете разделили страну на части в массовом этническом кровопролитии.

¹ Woodward S. Socialist Unemployment: The Political Economy of Yugoslavia, 1945—1990. Princeton : Princeton University Press, 1995. P. 186.

² Ibid. P. 335.

³ Чиркова Е. Диктатура противоречивого Тито // Коммерсантъ. 2014. 10 ноября.

Осенью 1989 г., перед падением Берлинской стены, в ходе встреч премьера Марковича с президентом США Дж. Бушем-старшим, Югославия в обмен на новый пакет финансовой помощи согласилась на широкие экономические реформы, включая, в частности, упразднение компаний, находящихся в коллективной собственности и управляемых работниками. «Шоковая терапия» началась в январе 1990 г. Югославская система коллективных самоуправляемых предприятий была фактически демонтирована в ходе массовой приватизации. По решению правительства Марковича закону, в случае невыплат по счетам в течение 30 дней подряд правительство в 15-дневный срок запускало процедуру банкротства предприятия. Новое законодательство о банках стимулировало ликвидацию «объединенных банков», находившихся в коллективной собственности. В течение двух лет более чем половина банков страны исчезла. С 1989 до сентября 1990 г. банкротами стали свыше 1000 компаний. В 1991 году ВВП уменьшился на 15%, а объем промышленного производства сократился на 21%¹.

Показателем заката идеологии социалистического самоуправления стало принятие закона, который запретил его критику, равно как и критику бывшего президента Тито. Например, диссидент Д. Опачич был заключен в тюрьму в 1989 г. по обвинению в «совершении преступления против социалистического самоуправления... и против репутации Югославии»².

К 1991 году система самоуправления постоянно и поступательно сокращалась. Экономические реформы, начатые в 1990 г., стали последней попыткой уменьшить государственное регулирование, преобразовать банковскую систему, расширить частную конкуренцию и стимулировать иностранные инвестиции. Эта попытка реформ завершилась неудачей к 1991 г. под давлением высокой инфляции, падения производительности труда, высокого уровня безработицы и растущей «лоскутизации» экономики по республиканским и этническим параметрам.

14.8. Уроки на будущее

Модель самоуправления испытала оглушительный успех, прежде чем потерпеть крах. Какие уроки мы можем извлечь из этого?

Даже критики признают, что эта модель достигла некоторых впечатляющих результатов. Самоуправление вовлекло работника в управление компанией. Оно серьезно помогло без больших социальных издержек

¹ Чосудовский М. Как МВФ разрушил Югославию. URL : <http://www.saint-juste.narod.ru/chosudovsky.htm>

² Liotta P.H. Paradigm Lost: Yugoslav Self-Management and the Economics of Disaster // Balkanologie. 2001. Vol. V. № 1—2. Déc. P. 31.

осуществить индустриализацию страны. Самоуправление стимулировало мотивацию и креативность трудовых ресурсов. Оно увеличило социальную мобильность и дало обычным работникам шанс принять участие в управлении компанией.

В первой фазе «самоуправления работников», которая началась в начале 1950-х гг., «советы работников» были созданы на ключевых и крупнейших предприятиях. Их полномочия при этом были все еще ограничены и подвергались процедурам централизованного планирования. Новаторский дух первых лет реформ привел к серьезным успехам в сфере модернизации, индустриализации и урбанизации. Несмотря на разрушительные последствия войны, инфраструктура скоро возвратилась на довоенный уровень. Существенный прогресс был достигнут в области образования и здравоохранения, а также жилищного строительства и развития промышленности. Однако эта модель роста, основанная на сохранении относительно авторитарного партийного контроля, экстенсивного и централизованно направляемого развития, исчерпала себя к концу 1950-х гг. и не смогла найти адекватных ответов на потребность в диверсификации производства.

Югославский уникальный гибрид социализма и капитализма также зачастую мешал частной инициативе, отказываясь от отдельных целей как «эгоистичных». Самоуправление, на практике, способствовало «формированию экономической системы уравниловки, а не дифференцирования согласно неравенству способностей»¹. Неприбыльные фирмы в этой модели не могли быть проданы; таким образом, фирмы в социалистической экономике могли продолжать работать в соответствии с мягким бюджетным ограничителем.

Многие недостатки югославской модели коренятся не в ней самой, а в господствовавшей коммунистической идеологии, которая не могла не влиять на мотивированность трудовых ресурсов. И действительно, как справедливо заметил однажды М.С. Горбачев, «самоуправление — не панацея»². Однако применение данной модели в рыночной экономике на сегодняшний день реализовано в тысячах предприятий, работающих по модели ESOP (участия персонала в прибыли) в десятках стран мира, в том числе практически во всех развитых странах. Поэтому история модели «самоуправления работников» еще отнюдь не окончена.

¹ Gapinski J.H., Škegro B., Zuehlke T.W. Modeling the Economic Performance of Yugoslavia. New York : Praeger, 1988. P. 32.

² Горбачев М.С. Жизнь и реформы. Кн. 1. М. : Новости, 1995. Глава 35.

глава 15

Прорыночные реформы в социалистических странах — союзниках СССР (на примере ГДР)

15.1. «Рыночный социализм» в Восточной и Центральной Европе

Советская мобилизационная модель экономики — огосударствление практически всех средств производства, принудительный перелив ресурсов из сельского хозяйства в промышленность, милитаризация экономики, жесткое тотальное планирование, превалирование «управления через страх» над «управлением через интерес» — создавалась в атмосфере сознательной подготовки к широкомасштабной войне. Эта война действительно началась менее чем через 15 лет после начала индустриализации СССР, победа в этой войне хотя бы частично оправдала многие перегибы «Великого перелома» и других костоломных действий советской власти. Когда сразу после завершения Великой Отечественной войны началась «холодная война», то и дело опасно балансирующая на грани перехода в «горячую», то казалось, что мобилизационную экономику надо сохранять, что она «всерьез и надолго».

Однако уже в начале 1950-х гг. у руководства СССР сформировалось трезвое понимание, что военная угроза уходит на задний план, что «человеческий материал» устал от постоянного напряжения, а потому есть прямой резон переходить от «затягивания гаек» к их ослаблению. Современные историки с некоторым удивлением отмечают, что системное реформирова-

ние слишком жесткого советского режима серьезно планировали даже те, кого принято считать опорой административно-командной системы, — и Л.П. Берия, и даже сам И.В. Сталин¹. Поэтому столкновения «наследников Сталина» объективно являлись «грызней» разных политических группировок, но отнюдь не противоборством реформаторов и консерваторов.

В странах Восточной и Центральной Европы, которые полупринудительно вошли в социалистический лагерь после окончания Второй мировой войны, необходимость строить жесткую мобилизационную модель экономики была еще ниже, чем в СССР. Поскольку гарантом их военной безопасности являлся могучий СССР, не было необходимости бросать большие ресурсы на укрепление обороноспособности и развитие ВПК. Поскольку лояльность по отношению к СССР ценилась выше марксистско-ленинской ортодоксальности, не было и необходимости «ликвидировать как класс» те социальные группы, которые относили к «мелкой буржуазии». Более того, поскольку «загнивающий Запад» находился по отношению к этим странам очень близко, то во избежание нежелательных сравнений и массовой эмиграции советским союзникам/сателлитам было насущно необходимо обеспечивать своим гражданам приличный уровень благосостояния, что обеспечивало дополнительный спрос на частичное сохранение рыночных институтов.

В результате практически во всех социалистических странах Европы сформировались национальные модели экономики с гораздо более развитыми (точнее говоря, сохраненными) рыночными институтами, чем в СССР. Острой проблемой оставалось их сочетание с государственной собственностью и централизованным планированием. Поэтому экономическая история всех европейских социалистических стран стала фактически историей череды/чехарды реформ, направленных в той или иной степени на стимулирование рыночных начал. Назвать эти реформы рыночными, строго говоря, нельзя, поскольку «рыночная стихийность», в соответствии с ортодоксально-марксистскими заповедями, табуировалась как «пережиток». Более корректно называть их прорыночными — объективно направленными на развитие/возрождение некоторых рыночных институтов (материальное стимулирование, личная ответственность, ориентация на платежеспособный спрос) при сохранении базисных социалистических институтов (государственная собственность, централизованное управление и планирование).

Пока экономические реформы не смыкались с требованиями политических реформ (прежде всего отказа от всевластия коммунистической

¹ Ханнин Г.И. «Оттепель» и «перестройка» начались... при Сталине? // Экономика и организация промышленного производства. 2005. № 9. С. 70—100.

партии, как это было в Венгрии в 1956 г. и в Чехословакии в 1968 г.) советский «старший брат» этим экспериментам не препятствовал. Более того, на примере Венгрии хорошо видно, что антикоммунистическое восстание 1956 г. фактически дало венгерским коммунистам большую свободу рук в прорыночном реформировании экономики. Как и постаоистское коммунистическое руководство Китая, коммунистические руководители Восточной Европы неявно предложили народам своих стран обменять политическую свободу (демократию) на дополнительную толику экономической свободы (рынка). Правда, в отличие от КНР 1980-х гг., в восточноевропейских странах 1950—1970-х такая стратегия оказалась менее успешной.

В данной главе в качестве примера прорыночных реформ в социалистических странах — союзниках/сателлитах СССР рассмотрены реформы 1950—1960-х гг. в ГДР. Этот нетривиальный пример интересен тем, что Восточная Германия заслуженно считалась в социалистическом лагере «крепким орешком» — более крепким, чем «фрондирующие» Венгрия, Чехословакия и Польша. Германская «штази» (аналог советского КГБ) до сих пор имеет мрачный имидж необычайно эффективной спецслужбы, которая смогла обеспечить едва ли не тотальный контроль коммунистического государства над обществом. В этой связи очень интересно, что и в восточногерманском «бастионе коммунизма» устойчиво сохранялись рыночные институты и проводились прорыночные реформы, причем заметно раньше косыгинских реформ в СССР и, в общем-то, с лучшим результатом¹.

15.2. Реформы 1950-х гг. в ГДР

Особенности восточногерманского социализма во многом объяснимы теми обстоятельствами, при которых социалистический режим появился в восточных провинциях бывшего рейха в конце 1940-х гг.

Судьба Восточной Германии после 9 мая 1945 г. долгое время носила неопределенный характер. До 1953 года сохранялась надежда на скорое воссоединение Германии, понимаемое как фактическое вхож-

¹ Есть большой массив литературы об обстоятельствах «крушения» ГДР, но специальных исследований ее социально-экономического развития пока практически нет. *Поталов А.В.* Кризис в ГДР в 80-х годах и объединение Германии // Новая и новейшая история. 1991. № 5. С. 135—157; *Павлов Н.В.* Объединение, или Рассказ о решении германского вопроса с комментариями и отступлениями. М., 1992; *Филитов А.М.* Германский вопрос: от раскола к объединению. Новое прочтение. М.: Наука, 1993; *Кузьмин И.Н.* Крушение ГДР. История. Последствия. М.: Научная книга, 1996; *Терехов В.П.* Германия — пятьдесят лет спустя // Международная жизнь. 1999. № 10. С. 29—39; *Бетмакаев А.М.* Вальтер Ульбрихт и экономическое соревнование между ГДР и ФРГ в 1960-е гг. // Известия Алтайского государственного университета. 2012. № 4—2.

дение советской зоны в западную. Парадокс заключался в том, что «красная Бавария» оказалась в западной зоне, а в советскую зону попала «коричневая Пруссия», где левые никогда не пользовались особой популярностью (кроме восточных рабочих кварталов Берлина). Компартия Германии была разгромлена уже к началу 1935 г.; в последующие годы убежденные немецкие коммунисты, кто не эмигрировал, в основном погибли в концентрационных лагерях и в штрафбатах. Те же коммунисты, которые приехали «в обоз» советской армии, долгое время прожили в сталинском Советском Союзе и изрядно пропитались сталинизмом, в результате чего с трудом находили общий язык с соотечественниками. Поскольку немецкие коммунисты пользовались в советской зоне оккупации ограниченной поддержкой населения, советской администрации в Восточной Германии (СВАГ) было сложно сформировать лояльную к СССР местную власть. Приходилось идти на уступки «буржуазным предрассудкам».

Когда раскол Германии на социалистическую восточную и капиталистическую западную стал неизбежен, то 7 октября 1949 г. появилась Конституция ГДР, согласно 21-й статье которой в новом немецком социалистическом государстве устанавливалось — внимание! — государственное планирование в экономике при согласовании (кооперации) с гражданами. Грубо говоря, уже в конституции 1949 г. провозглашался дуализм управления процессами воспроизводства в экономике — центральная власть и «народная кооперация». Правда, последнее было сформулировано (видимо, вполне сознательно) весьма расплывчато, что позволило к 1950-м гг. об этом понятии практически забыть.

Важным шагом в развитии частного предпринимательства в ГДР стало законодательное положение от начала 1953 г., когда государству было разрешено снабжать и заключать контракты на закупку продукции с частными предприятиями, которые в то же время обязаны были подчиняться плану. С другой стороны, закон начала 1953 г. привязывал частные предприятия к государственным монополиям, которые выступали основными заказчиками продукции частных предпринимателей, диктуя последним свои условия.

Важным рубежом в социально-экономическом развитии Восточной Германии стало так называемое «восстание» 17 июня 1953 г., которое оказалось как бы генеральной репетицией венгерского восстания 1956 г., одновременно напоминая события в Новочеркасске в 1962 г.¹ Протестуя против снижения оплаты труда, немецкие рабочие (прежде всего берлинские) начали всеобщую забастовку. К «пролетарской вла-

¹ *Филитов А.М.* СССР и ГДР: год 1953-й // Вопросы истории. 2000. № 7. С. 123—135.

сти» бунтующие пролетарии выражали резко критическое отношение, они требовали отказа от диктата компартии, освобождали заключенных из тюрем и занимали помещения государственных учреждений. Восточногерманская полиция и советская армия относительно быстро подавили эти выступления, человеческие жертвы были с обеих сторон. Страны Запада ограничились чисто моральной поддержкой бунтующих, не желая усиливать конфронтацию с Советским Союзом.

Следует учитывать, что пролетарские протесты против «не совсем» успешной политики немецких коммунистов были в определенной степени обращения не по адресу. Ведь до осени 1953 г. экономика ГДР оставалась под жестким контролем СВАГ, которая буквально «выжимала» репарации (на них уходило до 20% бюджета ГДР), не слишком заботясь о благосостоянии восточных немцев. В СССР протест услышали и правильно поняли: СВАГ ликвидировали уже через несколько месяцев, а репарационные платежи резко сократили (до 5% бюджета).

Немецкие коммунисты, возглавлявшие правительство ГДР, тоже стали после этого «тревожного звонка» активно сочетать «кнул и пряник»: сотни участников протестных выступлений были репрессированы, однако одновременно отменено ранее принятое решение о сокращении оплаты труда и существенно снижены цены на товары первой необходимости. Наступление на частный бизнес в Восточной Германии продолжалось, но коммунисты не стремились форсировать события.

Частный бизнес в ГДР оказался практически не в состоянии действовать самостоятельно, так как финансировался госбанком и получал сырье от госпредприятий. Этим объяснимо резкое сокращение в 1950—1960-х гг. частных предприятий в ГДР: если в 1956 г. в стране было 12 287 частных предприятий, то в 1965 г. — только 4265. В начале 1950-х гг. частные предприятия производили 30% промышленной продукции в ГДР, к концу 1960-х гг. их вклад в общее производство снизился¹. Независимые предприятия сами ликвидировались либо присоединялись к ассоциациям частных предпринимателей (товарищества), также после 1953 г. чаще практиковалось включение в состав учредителей государства. Тем не менее в 1965 г. таких предприятий насчитывалось в ГДР порядка 7 тыс., они составили к тому времени 40% предприятий промышленности страны, хотя выпускали только 10% промышленной продукции.

Для объяснения такого большого количества предприятий смешанной формы собственности в социалистическом государстве власти ГДР вы-

пустили в 1959 г. декрет, согласно которому признавалось партнерство между государством, рабочими и крестьянами в сфере производства при сохранении определенных элементов частной инициативы. Этот принцип напоминает идеи П. Прудона о самоуправляющихся мастерских, где собственность на средства производства принадлежит рабочим. Для реализации этой формы предприятий на практике власти ГДР применили норму об обществах с ограниченной ответственностью, возникшую еще в кайзеровской Германии в 1897 г. Ничего подобного в СССР после сворачивания НЭПа представить было невозможно. Но в отличие от ФРГ в восточногерманских товариществах с ограниченной ответственностью государственный представитель имел гораздо больше власти, к тому же такие предприятия подчинялись государственному планированию.

15.3. Реформы 1960-х гг. в ГДР

В 1963 году в ГДР началась реформа предприятий, цель которой была проста — повысить производительность хозяйства посредством применения «экономического рычага». Суть реформы заключалась в перераспределении полномочий от центра в пользу директоров предприятий. Главным критерием оценки эффективности предприятия стала прибыль, а не выполнение плана, хотя требования по последнему пункту остались. Директора получили право формировать специальные денежные фонды поощрения, которое теснее связывалось с производительностью труда работника. Значительная часть контроля за производством перешла от ведомств к «социалистическим концернам», которые были чем-то вроде «гильдий директоров».

В отличие от СССР в ГДР уже имелись законодательный базис и недавний опыт развития построенных на частной инициативе предприятий в условиях социалистического хозяйствования. Еще в 1958 г. власти ГДР возродили ранее ликвидированные *Verwaltungenvolkseigene Betriebe* (VVB), что переводится как «управляемые народом предприятия»¹. Напрашивающаяся аналогия с югославскими самоуправляющимися предприятиями будет ложной — под этой официальной вывеской скрывались фактически госучреждения локального характера, но с широкими правами автономии. Согласно реформам 1963 г., именно на эти структуры возлагалась основная нагрузка в стимулировании роста производства в стране. Предполагалось передать часть полномочий от мини-

¹ Warren S. Grimes. The Changing Structure of East German Industrial Enterprises // The American Journal of Comparative Law. 1969. Vol. 17. №. 1. P. 64—68.

¹ Warren S. Op. cit. P. 69.

стерств к VVB, т.е. децентрализовать промышленность ГДР. Это напоминало совнархозную реформу в СССР¹.

Ответственность за снабжение предприятий возлагалась теперь на VVB, а не на министерства, которые занимались с 1963 г. только общими вопросами планирования. В этой связи в 1965 г. был издан закон, по которому VVB заключали между собой либо с другими управляющими организациями долгосрочные соглашения о ценах, научно-техническом сотрудничестве, контролю качества, условий взаимных платежей, текущими вопросами по данным соглашениям должен был заниматься назначенный от имени всех участников соглашения управляющий (уполномоченный). Verwaltungenvolkseigene Betriebe контролировали также кредитные фонды, которые должны были идти на помощь тем предприятиям, которые оказывались в очень затруднительном хозяйственном положении. Если VVB соответствовали горизонтальным монополиям, то консорциумы были, согласно замыслу реформ 1963 г., уже объединениями вертикального характера.

В рамках изменения контрактного законодательства в 1965 г. предприятиям и учреждениям было разрешено заключать договора, если это соответствовало цели — выполнению плана. Однако цены, прописанные в контрактах, должны были соответствовать государственным ценам. Это делало контрактные отношения в экономике ГДР скорее фикцией, нежели реальной попыткой встроить рыночные механизмы в плановую модель экономики.

Надо отметить, что диспропорции между объемами выпуска частными предприятиями и их количеством в пользу последнего указывают на то, что частнособственнические организации имели низкую производственную эффективность по сравнению с госпредприятиями. Объяснимо это тем, что распределение рабочей силы практически с конца 1940-х гг. контролировали сначала СВАГ, а потом власти ГДР. Частные предприятия в ГДР были семейными, как правило, они задействовали небольшое число наемных работников.

Так как реформа 1963 г. была задумана В. Ульбрихтом (слывшего даже среди восточно-немецких коммунистов рьяным сталинистом) и осуществлялась еще в его бытность (до 1971 г.) на посту Первого секретаря ЦК Социалистической единой партии Германии, то ее характер не был столь либеральным, например, как реформы в социалистической Югославии. На Западе и в самой ГДР эта реформа воспринималась скорее как попытка чисто технического улучшения планового хозяйства путем включения в него американского по своему происхождению механизма интеграции предприятий, но без рыночных цен и без

свободного рынка труда. На самом деле восточногерманские реформаторы ориентировались и в этом вопросе скорее на СССР, чем на США. Важно отметить, что когда в декабре 1962 г. Ульбрихт объявил о необходимости перехода к «новой экономической системе планирования и управления» (Neues ökonomisches System der Planung und Leitung), то он прямо цитировал знаменитую статью советского экономиста Е.Г. Либермана «План, прибыль, премия», опубликованную в «Правде» в сентябре 1962 г., с которой началась косыгинская реформа.

Девятого апреля 1968 г. в силу вступила вторая Конституция ГДР, в которой права частных лиц были прописаны более четко, чем в предшествующей конституции 1949 г. Индивидуальные товаропроизводители должны были работать во взаимодействии с органами центрального планирования. В статье 14 первого параграфа прямо указывалось, что в ГДР допускаются частные предприятия, работающие ради прибыли, но их действия не должны были вступать в противоречия с общественными интересами. При этом в той же статье проведено разделение между социальным и народным благополучием (Volkswohlstand).

Реформу Ульбрихта постигла примерно та же судьба, что и реформу Косыгина: первоначальные успехи — постепенная деконструкция — финальная неудача. После событий 1968 г. в ГДР, как и в других социалистических странах — союзниках СССР, ранее активно употреблявшееся понятие «социалистическое рыночное хозяйство» оказалось фактически под запретом. Отставка Ульбрихта в 1971 г. подвела черту под его реформой, которая была теперь уже официально закончена. Симптоматично, что именно к этому же году относится горькое признание Косыгина, что «все работы остановлены, а реформы попали в руки людей, которые их вообще не хотят».

15.4. Успехи и провалы социализма в Восточной Германии

По уровню жизни и другим экономическим показателям ГДР в 1970—1980-е гг. заслуженно считалась лучшим социалистическим государством, превосходящим по некоторым аспектам даже СССР. В частности, по объему производства промышленной продукции ГДР занимала шестое место в Европе. Как шутили в позднесоветские годы, в социалистическом лагере Восточная Германия была самым зажиточным баракком. Это отчасти можно объяснить сохранением рыночных элементов и попытками развивать материальную заинтересованность работников.

Однако экономисты выдвигают на передний план другие причины. Прежде всего экономика ГДР росла в значительной степени за счет

¹ Warren S. Op. cit. P. 63—67.

внешних факторов¹, в частности, поставок газа и других природных ресурсов из СССР по ценам ниже мировых. Другой важный фактор, который вывел ГДР в разряд экономических лидеров не только Восточного блока, но и всей Европы, — это сравнительно дешевая рабочая сила при ограничении расходов населения на потребление. Последнее позволяло властям ГДР направлять немалые ресурсы на производство средств производства. Поэтому Восточной Германии удалось достичь относительно высоких показателей эффективности экономики, если сравнивать с ее основным конкурентом, Западной Германией (ФРГ), а также с СССР — лидером Восточного блока.

Впрочем, успехи ГДР не следует преувеличивать. Производительность факторов производства в ГДР в начале 1950-х гг. составила 68% от западногерманской², что, как объясняли после крушения Берлинской стены бывшие функционеры из бывшей ГДР, стало следствием больших (на Востоке, чем на Западе) разрушений в конце войны (вспомним, например, разрушение Дрездена в феврале 1945 г.). Данный аргумент вызывает сомнения, если вспомнить, что наиболее интенсивным бомбардировкам авиации союзников в 1944—1945 гг. подвергались скорее западные земли. Самое главное, на протяжении 1950—1980-х гг., т.е. до крушения стены, факторная производительность в ГДР монотонно падала, составив в 1987 г. уже только 30% от западногерманского уровня³.

Если падение факторной производительности было следствием введения в 1949 г. социалистического порядка на Востоке, то почему реформы 1963—1965 гг., во многом схожие с косыгинскими реформами в СССР, не остановили или хотя бы радикально не приостановили этот монотонный спад, который не прекращался с начала 1950-х гг.?

Ответ на этот вопрос отчасти лежит в сравнении стартовых условий западногерманской и восточногерманской моделей в «час ноль», которым можно назвать 1948 г. (год начала успешных реформ Л. Эрхарда в западных зонах⁴). Оккупационные власти не вели всеохватывающую статистику производительности факторов производства в Германии, но известно, что в Бер-

¹ Павлов Н.В. Внешняя политика ГДР (1949—1990) // MGIMO.ru. 2012. Февр. URL : <http://www.mgimo.ru/study/faculty/mo/keuroam/docs/210929>

² Ritschl A. Aufstieg und Niedergang der Wirtschaft der DDR. Ein Zahlenbild 1945—1989 // Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte. 1995. № 2. S. 11—46.

³ Bähr J. Institutionenordnung und Wirtschaftsentwicklung. Die Wirtschaftsgeschichte der DDR aus der Sicht des zwischendeutschen Vergleichs // Geschichte und Gesellschaft. 25. Jahrg. H. 4. Ostdeutschland unter dem Kommunismus 1945—1950 (Oct. — Dec., 1999). S. 544.

⁴ Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России ; под ред. Р.М. Нуреева. М. : ГУ ВШЭ, 2007. URL : http://www.rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/soz_rin.pdf; Невский С.И. Социально-экономические реформы в послевоенной Западной Германии: 1945—1949. М. : ТЕИС, 2008.

лине, включая и его западные кварталы, производительность труда уже тогда составляла только 75% от уровня в западных зонах оккупации¹. Это означает, что сильные различия между западными и восточными землями уже существовали до образования ФРГ и ГДР. Объяснить это можно, например, эвакуацией управленческих и инженерных кадров многих немецких компаний из восточных провинций нацистской Германии на Запад во время крушения рейха в первом полугодии 1945 г.: «буржуазные специалисты» разумно полагали, что в «капиталистической» зоне оккупации им будет лучше, чем в «коммунистической». Кроме того, надо принять во внимание, что из западных зон оккупации были вывезены 3% от производственных мощностей, находившихся в Германии по переписи 1944 г., тогда как из советской зоны оккупации — 30%². Речь идет о репарациях: советская администрация нередко полностью вывозила в СССР оборудование немецких промышленных предприятий³. Если учесть более чем высокие потери квалифицированных кадров и капитала, то выход в начале 1950-х гг. восточногерманской экономики на показатель факторной производительности 68% от западногерманского уровня выглядит скорее успехом, чем провалом.

Для объяснения провалов экономического развития ГДР основное внимание надо обратить на те десятилетия, когда прямые последствия войны уже перестали играть основную роль. В частности, драматичными для восточногерманской промышленности стали 1960-е гг., когда явно замедлился рост НТП. Например, после 1966 г. в производстве транспортных средств ГДР не было придумано практически ничего нового. Применение кислородного способа выплавки металла появилось в ГДР на 22 года позже, чем в ФРГ⁴. Это было совершенно феноменально, учитывая, что ГДР и ФРГ в начале 1950-х гг. имели практически одинаковые технологии в промышленности⁵, доставшиеся еще от предыдущих эпох. В целом же за 1950—1989 гг. ВВП на душу населения в ГДР вырос на 276%, тогда как в ФРГ — на 415%⁶.

¹ Bähr J. Institutionenordnung und Wirtschaftsentwicklung. Die Wirtschaftsgeschichte der DDR aus der Sicht des zwischendeutschen Vergleichs // Geschichte und Gesellschaft. 25. Jahrg. H. 4. Ostdeutschland unter dem Kommunismus 1945—1950 (Oct. — Dec., 1999). S. 545.

² Op. cit. S. 540.

³ Об огромных репарациях из Восточной Германии в пользу СССР см., например: Широкоград А.Б. Великая контрибуция. Что СССР получил после войны. М. : Вече, 2013.

⁴ Unger S. Eisen und Stahl für den Sozialismus: Modernisierungs- und Innovationsstrategien der Schwarzmetallurgie in der DDR von 1949—1991. Berlin, 2000.

⁵ Bähr J. Institutionenordnung und Wirtschaftsentwicklung. Die Wirtschaftsgeschichte der DDR aus der Sicht des zwischendeutschen Vergleichs // Geschichte und Gesellschaft. 25. Jahrg. H. 4. Ostdeutschland unter dem Kommunismus 1945—1950 (Oct. — Dec., 1999). S. 546.

⁶ Merkel W., Wahl S.S. Wahl, Das geplünderte Deutschland. Die wirtschaftliche Entwicklung im östlichen Teil Deutschlands von 1949 bis 1989. Bonn, 1991. S. 46—55.

15.5. Причины восточногерманских провалов — общие и особенные

Современный германский историк Й. Бэр видит причину нарастающего отставания ГДР от ФРГ прежде всего в том, что ГДР не последовала за охватившим всю капиталистическую Европу рывком в инновационном развитии, когда ФРГ и другие страны Запада, включая США, быстро стали отказываться от военных и довоенных технологий, переходя к принципиально новым производственным процессам¹. Произошло это в период развертывания НТР, в 1960-е гг. Восточная Германия, как и СССР, оказалась к этой новой технологической волне невосприимчивой. Научно-технический потенциал ФРГ рос более стремительно, чем в ГДР, отчасти за счет сотрудничества с США и другими странами Запада. Германская Демократическая Республика же, как и другие участники Восточного блока, не могла покупать технологии в сфере микроэлектроники на Западе, тогда как ФРГ почти свободно получала их из США.

Однако дело не только в микроэлектронике, ГДР отставала практически по всем показателям в сфере НТП. Бэр видит одной из причин такого явления, при практически схожем уровне развития науки в ГДР и ФРГ, в низкой мотивации предприятий внедрять инновации. От социалистических предприятий и концернов требовалась выполнение плана, что чаще всего не было связано с диверсификацией продукции, ориентированной на потребительский рынок. Все ресурсы предприятия в социалистической ГДР были направлены на выполнение краткосрочного плана по количественным в первую очередь показателям. Времени и ресурсов на изменение характера производства в условиях гонки за плановыми показателями у руководства социалистических предприятий практически не было².

С другой стороны, высшее руководство Восточной Германии, а также руководства ведомств вяло реагировали на рывок в НТП на Западе. Сам конституционный порядок ГДР привязывал производство к общественному благу, поэтому предприятия не могли по своей инициативе менять ассортимент выпускаемой продукции, когда общественным благом считалось наращивание выпуска средств производства, с чем, в общем-то, восточногерманская промышленность справлялась. В усло-

виях конституционно установленной уравниловки в потреблении и пластмассовый «Трабант» (детище Д. Порше времен Второй мировой войны — дешевый автомобиль, на который требовалось минимум металла) выглядел для многих граждан ГДР роскошным авто, учитывая, что далеко не все из них до войны могли претендовать даже на мотоцикл.

Ранее были перечислены причины, универсальные для всех социалистических стран, включая и СССР. Но у технологического отставания ГДР в 1960—1980-е гг. были и другие причины, специфические именно для данной страны.

Большую роль играла, в частности, ситуация с трудовыми кадрами.

Одной из причин постройки в 1961 г. Берлинской стены стал массовый уход квалифицированных кадров и учащейся молодежи «за кордон». Но и после постройки стены побег в ФРГ продолжались, хотя многие беглецы погибали от пуль восточногерманских пограничников.

Кроме того, ФРГ начала активно импортировать дешевую рабочую силу (главным образом, из Турции), которая заполняла вакансии мало-квалифицированного труда. (Через несколько десятилетий появление «маленьких Стамбулов» станет одной из острейших национальных проблем Германии, но первоначально об этом не задумывались.) Молодым западным немцам оставались только вакансии квалифицированного труда, поэтому западногерманская молодежь массово поступала в 1950—1960-е гг. в университеты.

Восточная Германия, в отличие от Западной, массово импортировать дешевую рабочую силу не могла. Поэтому ГДР так и осталась «страной слесарей и трактористов», которой она была в момент провозглашения конституции социалистического государства.

Другой специфический фактор, тормозивший экономическое развитие ГДР, — это ограниченный рынок сбыта для ее высокотехнологической продукции.

Ведущие восточногерманские предприятия-гиганты работали в значительной степени на экспорт — на страны СЭВ. Однако доля экспорта в экономике ГДР оставалась относительно низкой, несмотря на тесную интеграцию ГДР в СЭВ. Для сравнения можно взять, например, послевоенную Бельгию, которая смогла, имея примерно те же ограниченные ресурсы, что и в ГДР, гораздо шире использовать возможности международных рынков. Например, минимальное значение доли экспорта в ВВП Бельгии составило уже в 1960 г. 37,8%, подскочив до более 50% в 1980-е гг. Как рынок сбыта продукции СЭВ оказался для ГДР слишком узок, а в конце 1980-х гг. началось сжатие и этого рын-

¹ Bähr J. Institutionenordnung und Wirtschaftsentwicklung. Die Wirtschaftsgeschichte der DDR aus der Sicht des zwischenstaatlichen Vergleichs // Geschichte und Gesellschaft. 25. Jahrg. H. 4. Ostdeutschland unter dem Kommunismus 1945—1950 (Oct. — Dec., 1999). S. 547.

² Ibid. S. 548.

ка. Поэтому у предприятий ГДР не было стимулов для роста производительности факторов производства, как это имело место в той же Бельгии. К тому же у восточногерманской промышленности не было и достаточных внешних источников для инвестиций.

Таким образом, нельзя сказать, что прорыночные реформы Ульбрихта 1960-х гг. оказались неэффективными. Скорее, неэффективной была построенная еще в 1950-х гг. архитектура Совета экономической взаимопомощи, помогающая «отстающим», но представляющая слишком узкий коридор возможностей для более развитых стран (таких как ГДР). Прорыночные реформы в отдельных странах могли в таких условиях улучшать ситуацию количественно, но не качественно.

Великие экономисты и великие рыночные реформы в КНР

16.1. Причины «китайского экономического чуда»

Анализируя в монографии «Теория и практика экономического строительства в КНР» (она была опубликована под псевдонимом Э. Корбаш) 30-летний путь дореформенного китайского социализма, автор данной статьи следующим образом определяла в 1979 г. исходные позиции и возможное направление преобразований в ходе реформы: «Из-за длительного использования волюнтаристских методов в экономической политике в сегодняшнем Китае сохраняется значительный разрыв между формальным и реальным обобществлением производства. Преодоление этого разрыва, судя по тенденциям в современной экономической политике, может пойти одновременно по двум противоположным направлениям: а) за счет подъема производительных сил страны; б) за счет снижения уровня обобществления производства путем оживления частного предпринимательства и элементов госкапитализма в различных формах». Считая, что «оба эти направления могут способствовать значительному улучшению экономической ситуации в КНР», автор высказала предположение, что возможным вариантом модели развития Китая станет «смешанная экономика»¹. И этот прогноз оправдался.

Успехи реформ позволили китайскому руководству в 2010 г., т.е. через 30 лет после начала рыночных реформ, с полным основанием

¹ Корбаш Э. Теория и практика экономического строительства в КНР. М. : Наука, 1981. С. 260, 263.

следующим образом оценить достигнутые результаты: «Оглядываясь сегодня на пройденный путь, мы видим, что блестящие достижения нашей великой Отчизны несказанно подняли уверенность и гордость нашего народа, необычайно укрепили центристские и цементирующие силы китайской нации, в огромной мере повысили международное положение и влияние нашей страны. Все это, несомненно, воодушевит нас на смелое продвижение вперед по пути строительства социализма с китайской спецификой» (Жэньминь жибао. 2010. 16 мар.).

По мнению автора, главными особенностями китайской реформы, которые способствовали значительному социально-экономическому прогрессу в стране, явились следующие.

Во-первых, КНР не тратила много сил на разрушение и критику прошлого, а сосредоточила их на созидании нового.

Во-вторых, китайская реформа сразу обернулась лицом к нуждам населения. Задачи обеспечения его продовольствием и товарами широкого потребления стали главными в деятельности вновь создаваемых хозяйственных структур. Это обеспечило общенародную поддержку реформы уже на самых первых ее этапах.

В-третьих, руководство страны не стало осуществлять реформу по каким-либо чужим рецептам, а, изучив существующий свой и зарубежный опыт, пришло к выводу о необходимости исходить из особенностей своей страны и решительно встало на путь «строительства социализма с китайской спецификой». Последний требовал серьезного учета такого основополагающего исходного фактора, как громадность населения при крайней ограниченности ресурсов страны.

В-четвертых, в КНР не было обвальной либерализации, а главным методом стало поэтапное, апробированное экспериментом продвижение к рынку, переход от малого к большому, от частного к общему, постепенное, но решительное расширение масштабов реформы и углубление ее. Этот метод получил здесь образное название «переходить реку, нащупывая камни».

В-пятых, создание субъектов рынка осуществлялось в КНР не путем разрушения существующих государственных структур, а главным образом путем заполнения имеющихся брешей, т.е. с первых шагов реформа работала на уменьшение дефицитности экономики страны. Для этих целей не только мобилизовывались внутренние резервы, но и активно привлекались зарубежные капиталы.

В-шестых, стимулируя хозяйственную инициативу на микроуровне, китайское руководство не выпускало из поля зрения макроконтроль и в периоды опасного нарастания несбалансированности экономики принимало дополнительные меры по его усилению.

В-седьмых, практика уже первых лет реформы показала, что самый естественный путь к рынку — это развитие многообразных по формам собственности типов хозяйств (коллективных, единоличных, частных, совместных китайско-иностранных). Оно не только обеспечивало быстрый рост субъектов рынка, но и, меняя структуру народного хозяйства по формам собственности, корректировало структуру инвестиций и производства в направлении приближения ее к реальным потребностям народа.

Признанные во всем мире успехи хозяйственной реформы в КНР являются лучшим свидетельством плодотворности китайского выбора, заключающегося в том, чтобы при определении стратегии социально-экономического развития исходить «не из субъективных пожеланий, не из тех или иных иностранных моделей, не из догматических интерпретаций отдельных положений марксистских трудов», а руководствоваться принципом «практика — критерий истины» (Жэньминь жибао. 1997. 22 сент.).

16.2. Роль экономической науки в китайских рыночных реформах

В отличие от большинства бывших социалистических стран, прошедших в рыночные реформы путем отрицания и разрушения всего прежнего (не только практического, но и теоретического багажа), в КНР с конца 1970-х гг. начался процесс «отказа от догматического марксизма и развитие истинно научной марксистской теории». Знаменательно в этой связи относящееся ко времени «взрыва» в КНР критики догматизма марксистско-ленинской экономической теории высказывание крупнейшего политэконома страны Сунь Ефана: «Искажения в нашей теоретической работе и практике финансово-экономической деятельности произошли не потому, что мы копировали какие-то догмы „Капитала“, а потому, что нарушали многие основные принципы, давно и четко выдвинутые в „Капитале“» (Цзинцзи яньцзю. 1981. № 10. С. 16).

Еще в 1950-е гг., в период начала ускорения, а затем форсирования социалистических преобразований в КНР, Сунь Ефан выступил с творческой идеей активизации роли товарно-денежных отношений в социалистическом обществе и использования прибыли в качестве главного показателя работы предприятий. Опубликованная им в 1956 г. статья «Поставить план и статистику на основу закона стоимости» (Цзинцзи яньцзю. 1956. № 6; Цзихуа цзинцзи. 1957, № 7) сразу же подвер-

глась критике. Высказанная им в этой работе мысль о том, что «подсчет количества общественно необходимого труда в качестве сущности стоимости, его роль в регулировании и распределении сохраняются и в будущем коммунистическом обществе», была повторена и развита им в 1959 г., не найдя поддержки у одних экономистов и получив ее у других.

В 1963 году в докладе «Показатель прибыли в системе управления социалистической плановой экономикой» (доклад имел закрытый характер и в то время не публиковался) Сунь Ефан вновь подчеркивал необходимость «поднять место показателя прибыли в системе управления плановой экономикой» и «восстановить репутацию показателя прибыли при социализме»¹, за что подвергся ожесточенным нападкам. Особенно сильными они были во время развернувшейся в 1966—1976 гг. «культурной революции», когда этого китайского экономиста называли «ревизионистом», который «под видом использования экономических методов управления хозяйством протаскивает тезис „прибыль — командная сила“» (Хунци. 1970. № 2).

Поиск способов выведения народного хозяйства из кризисного положения, в котором оно оказалось в результате субъективистского экспериментирования на протяжении двух предшествующих десятилетий, со второй половины 1970-х гг. (после смерти Мао Цзэдуна в 1976 г.) со всей актуальностью поставил перед КНР вопрос о необходимости реформы экономической системы. Это выдвинуло экономическую науку на роль безусловного лидера среди других общественных наук.

По свидетельству Решения по некоторым вопросам истории КПК со времени образования КНР, принятого на шестом пленуме ЦК КПК в июне 1981 г., «всестороннее и серьезное выправление левацких ошибок» прошлого началось со времени третьего пленума ЦК КПК (декабрь 1978 г.), определившего курс на более медленное, но более сбалансированное развитие и резко осудившего прежнюю практику «ускоренного строительства социализма».

Обращаясь к своему прошлому опыту в поисках пути «строительства социализма с китайской спецификой», в КНР 1980-х гг. в первую очередь перебирали страницы официальных документов и материалов, акцентируя внимание на тех элементах национальной специфики, которые в них подчеркивались, или же просто на тех способах хозяйственной деятельности, которые должны были использоваться, но не нашли реализации на практике, но снова стали актуальными с началом реформы экономической

системы в стране. Тематика научных исследований сразу определилась крутым поворотом в экономической политике от прежних левацких экспериментов к учету действия объективных экономических законов, поиску средств повышения эффективности экономики для решения выдвинутой задачи по модернизации народного хозяйства страны и проведением в связи с этим реформы экономической системы. Именно поэтому наиболее крупные исследования посвящаются вопросам экономической теории, в первую очередь характеру действия экономических законов, вопросам стратегии социально-экономического развития КНР и модернизации «китайского типа», строительству «социализма со спецификой Китая» и реформе экономической системы страны.

Главными темами, по которым проводятся экономические дискуссии в 1980-е гг., становятся проблемы соответствия производственных отношений характеру производительных сил, действия основного экономического закона социализма, соотношения развития сельского хозяйства, легкой и тяжелой промышленности, форм собственности на средства производства, использования рыночного механизма в плановом хозяйстве, материального стимулирования и распределения по труду. По мере углубления реформы экономической системы в стране (особенно после принятия соответствующего постановления на третьем пленуме ЦК КПК 12-го созыва в октябре 1984 г.) все более активно стали обсуждаться проблемы эффективности производства и хозяйственного механизма, роли научно-технического прогресса и внешнего фактора в модернизации народного хозяйства, реформы цен, борьбы с инфляцией и действия закона стоимости, косвенного экономического регулирования, сочетания макроконтроля с активностью на микроуровне, места и роли различных по формам собственности типов хозяйств в социалистической экономике, целевой модели хозяйственной реформы КНР, сбалансированного развития и достижения равновесия между спросом и предложением.

В этом поиске в области экономической теории социализма, который начался в КНР с конца 1970-х гг., особое место отводилось идеям умершего в 1983 г. Сунь Ефана, крупнейшего ученого-экономиста страны, идеи которого предвосхитили шаги хозяйственной реформы.

16.3. Экономические взгляды Сунь Ефана

Экономические взгляды Сунь Ефана сформировались и получили развитие в длительной борьбе с «ошибками», господствовавшими в политэкономии социализма.

По мнению Сунь Ефана, для традиционной (т.е. господствовавшей в китайском обществоведении в 1950—1970-е гг.) экономической тео-

¹ Сунь Ефан. Шэжуйчжун цзинцизи ды жогань лилунь взънги (Некоторые теоретические вопросы социалистической экономики). Пекин, 1979.

рии социализма характерны два «корня зла» — идеализм и метафизика.

Первый «корень» — идеализм — питает волюнтаризм, вследствие которого явления экономической жизни и экономические проблемы объясняются не с помощью объективных экономических законов, а причинами, существующими в политике и идеологии. «Идеалисты»-волюнтаристы считают, что можно действовать, не сообразуясь с требованиями экономических законов, а исходя из собственной субъективной воли.

Из второго «корня» — метафизики — произрастает своего рода натурализм, когда социалистическая экономика, имеющая в основе высокую степень обобществления производства, рассматривается как натуральное хозяйство, подобно обществу первобытного коммунизма, где отсутствуют категории абстрактного труда, стоимости, цены и денег. Из такого «метафизического» подхода вытекает отрицание противоречий и единства между абстрактным и конкретным трудом, индивидуальным и общественным трудом, стоимостью и потребительной стоимостью, затратами и эффективностью, человеком и предметом и т.д. Результатом становится отрицание роли закона стоимости, игнорирование хозяйственного расчета, пренебрежение экономической эффективностью, отсутствие подсчета прибылей и убытков¹.

Именно в волюнтаризме и натурализме, присущих традиционной экономической теории социализма, видел Сунь Ефан источник «левых» ошибок в хозяйственной работе. Именно на преодоление этих ошибок были направлены его творческие исследования, в которых задолго до реформы он отстаивал антизатратные принципы функционирования социалистической экономики, материальный характер производственных отношений, необходимость активизации роли товарно-денежных отношений в социалистическом обществе и использования прибыли в качестве главного показателя деятельности предприятий, предоставления последним хозяйственной самостоятельности, ориентирования в экономической деятельности на цену производства и т.п.

Очевидна близость некоторых идей Сунь Ефана к теории и методологии системы оптимального функционирования социалистической экономики (СОФЭ). Это объясняет высокий интерес в КНР к теории СОФЭ, в которой советские ученые развили идеи необходимости сопоставления затрат с конечными результатами производства, учета спроса и предложения при формировании цен и т.п.

¹ Сунь Ефан. Шэжуэйчжун цзинцзи ды жогань лилунь вэньти (Некоторые теоретические вопросы социалистической экономики). Пекин, 1979. С. 57, 60.

Рассматривая в качестве предмета политической экономии производственные отношения, изучение которых должно идти в тесной связи с анализом производительных сил и надстройки, Сунь Ефан подчеркивал, что при изменении производственных отношений нельзя апеллировать к понятиям «морали». По его мнению, политэкономия социализма для того изучает производственные отношения, чтобы найти законы их движения, чтобы выяснить, при каком уровне развития производительных сил определенные производственные отношения создают широкие возможности для дальнейшего развития производительных сил и каким образом определенное развитие производительных сил обогатит уже сложившиеся производственные отношения.

Исследование политэкономией социализма противоречий между производственными отношениями и производительными силами, а также между надстройкой и базисом должно, по мнению Сунь Ефана, рассматриваться с точки зрения экономики, а именно достижения с наименьшими затратами наибольшей экономической эффективности. Эта идея, по мнению Сунь Ефана, должна стать «красной нитью» политэкономии социализма.

Указывая на необходимость использования при изучении общества метод абстракции Маркса, Сунь Ефан предлагал в качестве исходного пункта анализа на место «товара» переместить «продукт», но в изложении результатов исследования социалистической экономики придерживаться марксовской последовательности «процесс производства — процесс обращения — процесс общественного производства», взятый в целом¹.

16.4. Роль идей Сунь Ефана в китайских рыночных реформах

Интенсивный теоретический поиск, которым отмечен период после третьего пленума ЦК КПК 11-го созыва (декабрь 1978 г.) — пленума, заложившего в основу хозяйственной реформы принцип «практика — критерий истины», — выявил целую группу вопросов, связанных с попытками соотнести представления о социализме, существующие в рамках классического марксистско-ленинского наследия, с социально-экономической реальностью Китая. Выводы, которые на этой основе были сделаны китайскими экономистами, назывались ими «вызовами» и даже «прорывами» в экономической теории социализма. Не претендуя на безусловность

¹ Шэжуэйчжун чжэнчжун цзинцзисюэ лилунь тиси цзинцзинь (Собрание теоретических систем политической экономии социализма). Ханчжоу, 1986.

и окончательность, эти «вызовы» и «прорывы» выдвинули на первый план сущность и особенности китайской реформы, заставляющие по-новому посмотреть на многие моменты экономической теории социализма. Они же постепенно сформировали и модель «социализма с учетом специфики Китая».

Основные контуры концепции «социализма с китайской спецификой» вырисовывались на протяжении всех лет хозяйственной реформы через столкновение самых различных мнений, изучение своего и международного опыта, но главное, через экспериментальное апробирование всех наиболее существенных нововведений с последующим обобщением как положительных, так и отрицательных результатов. В этом смысле экономическая наука КНР после 1976 г. прошла классический путь от описательной, эмпирической стадии сбора фактического материала и сопоставления его с существующими гипотезами к формулированию выводов и экономических принципов, которые необходимо учитывать в политике государства для решения социально-экономических проблем огромной, многонаселенной, но все еще бедной и отсталой страны.

Для политэкономов КНР, взявших в качестве руководства к действию после третьего пленума ЦК КПК 11-го созыва принцип «практика — единственный критерий проверки истины», начало движения экономической науки о социализме в направлении «положительной науки», о которой говорил Маркс, опять-таки связывается с именем Сунь Ефана. Будучи крупнейшим теоретиком, Сунь Ефан, как правило, исследовал проблемы, существующие в реальной жизни, а потому его экономические суждения, долго в годы «культурной революции» предаваемые анафеме, во многих случаях стали реализовываться в практике реформы.

Перечислим лишь некоторые его идеи, ставшие конкретными предложениями по реформе экономической системы Китая:

- о повышении закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, постепенном сокращении и уничтожении «ножниц цен» между промышленностью и сельским хозяйством;
- повышении нормы амортизации (исходя из изнашиваемости основных фондов) и оставлении части амортизационных отчислений на самом предприятии для модернизации его;
- необходимости в модернизации опираться главным образом на реконструкцию имеющихся предприятий, а не на строительство новых;
- расширении хозяйственных прав предприятий с целью ликвидации его положения как придатка административных органов и т.д.

Практически все эти предложения Сунь Ефана строились с учетом особенностей экономической ситуации Китая. Признавая, что с момента выдвижения той или иной теоретической идеи до превращения ее в применимый на практике метод, а затем и использования его в реальной жизни существует довольно длинное расстояние, которое пройти не просто и по объективным, и по многим субъективным причинам, последователи Сунь Ефана видят ценность его теорий в том, что они рождались из практики и направлялись своим создателем на изменение существующей действительности. Более того, конкретные шаги реформы показали, что многие идеи Сунь Ефана, которого нередко воспринимали как «чистого теоретика», потому и стали успешно реализовываться, что выросли на почве китайской практики. Эти его идеи служили импульсом для отыскания, например, способов обновления оборудования, повышения закупочных цен, усиления самостоятельности предприятий и т.д.

В реформируемом Китае стало постоянно подчеркиваться, что наукой обладает только такая экономическая теория, которая исходит из практики, подвергается проверке экспериментом и вслед за развитием практики развивается дальше. Именно такой путь проделала экономическая теория Сунь Ефана: она начала формироваться в 1950-е гг., получила развитие в 1960-е гг., подвергалась неоднократным атакам за «ревизию» привычных (официально принятых) представлений о социализме и наконец получила практическую реализацию и признание постфактум (уже после смерти самого ученого) в ходе реформы экономической системы КНР.

Безусловно, не все идеи Сунь Ефана принимались его современниками и даже последователями. Некоторые из них нашли дальнейшее развитие и стали более радикальными в процессе осуществления хозяйственной реформы. Тем не менее высокая роль этого крупнейшего ученого-экономиста страны как пионера творческого подхода к теоретической системе политэкономии социализма в КНР — признанный факт.

К сожалению, Сунь Ефан не успел завершить свои исследования и создать относительно целостную теоретическую систему политической экономии социализма. Однако оставшийся неоконченным главный труд его жизни, «Теории социалистической экономики»¹, послужил побудительным мотивом для многих политэкономов страны высказать свои представления о теоретической системе социализма, о логике, исходном моменте, «красной нити» исследования этой системы.

¹ Сунь Ефан. Шэжуэйчжун чжэнчжи лилунь (Теории социалистической экономики). Пекин, 1985.

Изданное в 1986 г. «Собрание теоретических систем политэкономии социализма»¹, по существу, играло роль методологического справочного издания по политэкономии социализма — своеобразного «методологического компаса» в том действительно широком разбросе идей, который характеризовался в КНР как новый период «расцвета ста цветов и соперничания ста школ». И хотя издание «Собрания...» относится к периоду, когда большинство новых представлений о социализме уже были оформлены даже в официальных документах КНР, систематизированное изложение самых различных подходов и точек зрения помогало разобраться и в уже совершенном, и в предстоящем поиске.

Поскольку большинство политэкономов КНР так или иначе обращались в своих исследованиях к идеям Сунь Ефана, «Собрание...» отразило сущность его теоретической системы. При всем разнообразии нюансов в подходе к созданию теоретической системы политэкономии социализма в условиях рыночных реформ (вслед за Сунь Ефаном по поводу «красной нити» политэкономии социализма высказались такие крупнейшие ученые-экономисты Китая, как Дун Фужэн, Юй Гуаньюань, У Цзинлянь, Ли Инин, Чжан Южэн, Су Шаочжи, Гу Шутан, Цзян Сюэмо, Цзэн Цисянь, Сюн Инъю и другие) ученые КНР едины в требовании того, чтобы теоретические выводы делались на основе анализа конкретной действительности².

Значение экономической теории Сунь Ефана, сформировавшейся и получившей развитие в длительной борьбе с традиционными «ошибками», долгое время господствовавшими в политэкономии социализма, трудно переоценить. Его идеи в числе немногих предвосхитили шаги хозяйственной реформы в КНР, социально-экономические успехи которой сегодня очевидны для всего мира.

¹ Шэхуэйчжун чжэнчжи цзинцзисюэ лилунь тиси цзинцзинь (Собрание теоретических систем политической экономии социализма). Ханчжоу, 1986.

² Подробнее о развитии китайской экономической науки в последние десятилетия см.: Пивоварова Э.П. Социализм с китайской спецификой. М.: Форум, 2011. URL: http://www.ifes-ras.ru/attaches/books__texts/978-5-8199-0482-4_Pivovarova.pdf

Заключение

Косыгинские реформы в контексте советских политико-экономических циклов

В изучении советской социально-экономической истории существует явная и сильная асимметрия. Публицисты и ученые пишут главным образом о событиях ленинско-сталинского периода (1917—1953). Последующий же хрущевско-брежневский период (1953—1985), почти равный по длительности предыдущему, привлекает внимания на порядок меньше. В результате символами советской социально-экономической системы стали продрозверстка, раскулачивание, «досрочно перевыполненные» планы первых пятилеток и «архипелаг ГУЛАГ», а вовсе не «космическая гонка» с Америкой, «большая нефть» и БАМ.

Отчасти этот перекося является, конечно, результатом так и не прекратившейся информационно-идеологической войны. Действительно, российская цивилизация уже не одно столетие объективно является сильным конкурентом другим цивилизациям (прежде всего западноевропейской), это столкновение цивилизаций будет продолжаться и в будущем. В то же время и социалистическая идея скорее жива, чем мертва, причем в сознании не только интеллектуалов, зараженных «антикапиталистической ментальностью», но и очень многих обычных людей. Поэтому те, кто в столкновении цивилизаций и в борьбе за/против социалистической идеи находится «по ту сторону баррикады», склонен в истории СССР видеть и изучать в первую очередь те события, которые более ярко демонстрируют «ахиллесовы пятки» советского режима: «голодомор», а не освоение целины, Катынь, а не Новочеркасск, сталинский Большой террор, а не брежневские «точечные» преследования диссидентов.

С другой стороны, защитники СССР тоже акцентируют внимание в первую очередь на самых эмоционально выигрышных достижениях,

которые сконцентрированы также в основном в границах ленинско-сталинского периода, — на сохранении целостной и независимой России в Гражданскую войну 1918—1921 гг., на форсированной индустриализации 1930-х гг. и на победе в Великой Отечественной войне 1941—1945 гг. Поскольку советская история 1950—1970-х гг. дает меньше примеров героических подвигов-самопожертвований, то и внимания ей уделяется гораздо меньше.

От отмеченной асимметрии понимание социально-экономической истории СССР существенно страдает. Экстраординарное начинает восприниматься как обычное. Муки рождения советской системы интерпретируются как имманентно присущие всей советской жизни. Одновременно среди тех, кто к советскому опыту относится более благожелательно, подспудно формируется миф о позднесоветском «потерянном рае», куда так хочется вернуться¹. В основе мифа о позднесоветском «рае», так же как и мифа о непрерывном советском «аде», лежит отсутствие системного подхода, когда успехи и внутренние противоречия «нормальной жизни» советской экономики воспринимаются искаженно, не артикулировано, без понимания долгосрочной логики их развития.

Обсуждение косыгинских реформ становится одним из способов реинтерпретации социально-экономической истории СССР — попыткой понять логику именно его нормального (неэкстремального) хозяйственного развития. Обнаруживается, что отказ от сталинских «перегибов» (системного внеэкономического принуждения и массовых репрессий) оказался категорически недостаточен для создания эффективной национальной модели экономики. Хрущевско-брежневская модель «реального социализма» может быть названа (пусть с массой оговорок) социализмом «с человеческим лицом»: люди получили возможность спокойно жить не только ради «блага социалистического Отечества», но и ради собственного блага. Однако к этому «лицу» прилагались, можно сказать, слабые «ноги», которые не позволяли уверенно и равномерно осуществлять догоняющее (а тем более перегоняющее) социально-экономическое развитие.

Если считать нормой советского общества именно 1953—1985 гг., а не 1917—1953 гг., то в его хозяйственном развитии легко заметить циклы государственного реформаторства. Их следует рассматривать как аналог политических деловых (политико-экономических) циклов, наблюдающихся при развитом рыночном хозяйстве («государственно-монополистическом капитализме»)². В странах с институтами демократии

¹ В научно-популярной литературе ярким проявлением этой тенденции являются, например, книги «позднего» А. Буровского: Буровский А. «Золотой век» СССР. Да здравствует «Застой»! М. : Яуза : Эксмо, 2012.

² Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. М. : ГУ ВШЭ, 2005. Глава 11.

и рынка политико-экономический цикл — это колебания активности правительства в сфере государственного регулирования экономики в интервалах между выборами с целью завоевания/сохранения поддержки избирателей. В советском обществе институты демократии и рынка играли роль отчасти второстепенную, отчасти камуфляжно-бутафорскую. Тем не менее циклические колебания мер государственного регулирования в позднесоветский период наблюдались довольно отчетливо, поскольку завоевывать поддержку населения правящей партийной элите все же приходилось. В то же время длина цикла определялась явно не интервалами между выборами.

Последовательность фаз советского политико-экономического (административно-хозяйственного) цикла такова: «звонкое» провозглашение реформы, которая призвана качественно улучшить существующую модель при сохранении ее основ → поток победных сообщений о начальных успехах реализации реформы → постепенное уменьшение публичной информации о результатах реформирования и частичное восстановление до-реформенных «правил игры» → провозглашение новой реформы, которое полностью дезактуализирует старую. В некоторых случаях (например, если высокопоставленный инициатор реформы уходит из жизни) вторая и третья фазы могут выпадать.

Подведение итогов пошедшей реформы не то чтобы публично, но хотя бы в рамках научного сообщества обычно не происходило. Публичная критика неудач прошедших реформ являлась исключением. Даже в адрес совнархозной реформы Н.С. Хрущева критические «стрелы» публично метались умеренно и недолгое время, хотя «разжалованный» политик являлся более чем удобным «мальчиком для битья». Поскольку неудачи прежних реформ предлагалось не осмысливать, а «забывать» вместе с самими прежними реформами, то при разработке и реализации новой реформы было легко наступить на старые грабли.

Таких административных циклов за последние 38 лет развития советской административно-командной системы можно насчитать примерно семь:

- 1953—1957 гг. — реформа Г.М. Маленкова;
- 1958—1964 гг. — реформа Н.С. Хрущева;
- 1965—1972 гг. — первая реформа А.В. Косыгина;
- 1973—1979 гг. — вторая реформа А.В. Косыгина;
- 1979—1980 г. — третья реформа А.В. Косыгина;
- 1983—1984 гг. — реформа Ю.В. Андропова;
- 1985—1991 гг. — реформа М.С. Горбачева («перестройка»).

Можно сказать, что после смерти И.В. Сталина до самой «смерти» СССР существовала нерушимая традиция: новый политический лидер

просто обязан объявить очередную реформу, направленную на хотя бы поверхностную либерализацию социально-экономического режима. У всех этих реформ была примерно одинаковая продолжительность — четыре, пять, шесть лет. Из стройной последовательности, правда, выламываются события первой половины 1980-х гг. Это легко объяснить геронтократическим вырождением советской партийной элиты: провозглашенная в 1979 г. реформа почти мгновенно заглохла после смерти Косыгина, почти так же получилось с провозглашенной в 1983 г. реформой Андропова, а правление К.У. Черненко оказались слишком коротким даже для провозглашения очередной реформы. «Перестройка» Горбачева оказывается при такой точке зрения вовсе не «новым мышлением», а восстановлением старого советского административно-хозяйственного цикла.

Сравнение реформы 1965 г. с другими советскими реформами позволяет лучше понять соотношение в ней особенного и общего.

Прежде всего это единственная, кроме горбачевской «перестройки», советская хозяйственная реформа, которая предлагала либерализацию экономических отношений не в какой-то одной сфере экономики, а во всей национальной экономике в целом. Для других реформ больше характерно сочетание по методу «тяги-толкая», когда ослабление централизации в одних аспектах сочетается с сохранением статус-кво или даже с усилением централизации в других аспектах. Например, при Хрущеве повышение возможностей для установления горизонтальных связей между предприятиями сочеталось с курсом на ликвидацию личных подсобных хозяйств, а при Андропове расширение заводского самоуправления по закону «О трудовом коллективе» — с драконовскими мерами укрепления трудовой дисциплины. В сравнении с ними реформы 1965 г. носили гораздо более комплексный характер.

Другая важная особенность первой косыгинской реформы — это ее необычайно высокая предварительная проработанность. Как помнит читатель, в обсуждении идей реформы участвовали не только все видные представители советской экономической науки, но это обсуждение происходило еще и публично, в общедоступных изданиях (включая самые читаемые газеты). Пожалуй, первый и единственный раз за всю историю СССР общество сначала долго (три года) готовили к экономической реформе, а только потом были приняты официальные решения. С другими реформами обычно все происходило наоборот: «партия» спускала «сверху» очередное судьбоносное решение, которое затем предлагалось научно обосновать и прочно усвоить.

Третья особенность — это «привязка» реформы к личности не первого лица в политической элите, а второго (не Генерального секретаря

КПСС, а Председателя Совета Министров СССР). Эта третья особенность во многом объясняет и две предыдущие. Реформу 1965 г. все же не зря называют косыгинской, поскольку во многом именно благодаря Косыгину, который выдвинулся в число самых высших партийно-хозяйственных лидеров еще при Хрущеве, эту реформу удалось сделать комплексной и предварительно «обкатанной».

Парадокс в том, что хотя подготовка реформы 1965 г. велась на порядок лучше, чем всех других позднесоветских реформ, результат получился примерно тот же. Ударное начало постепенно выдохлось, спустя несколько лет «правила игры» в значительной степени вернулись к до-реформенному уровню, хотя значительную долю новых экономических возможностей хозяйствующим субъектам микроуровня (работникам и директорам предприятий) все же удалось удержать.

Высокая (по меркам того времени) научная проработанность реформы в определенной степени оказалась фактором торможения. Как известно, дальше всех заходит тот, кто не знает, куда идти. Реформы Ельцина — Гайдара являются яркой тому иллюстрацией: либеральные реформаторы хорошо понимали, что они хотят разрушить, но довольно размыто — что хотят создать, поэтому их реформы оказались весьма радикальными и быстро прошли точку невозврата. Реформа 1965 г., с этой точки зрения, была антитезой реформам начала 1990-х гг., поскольку советские реформаторы знали, что идут к новой модели социализма, а не к чему-то еще. Они четко осознавали, что разрушать главные институты «реального социализма» (прежде всего государственное планирование) они не хотят, а вот что именно демонтировать можно и нужно, ясности не было.

Реформу 1965 г. сближает с другими позднесоветскими реформами явное отсутствие эффекта храповика, когда развитие идет только в одну сторону. Путь же советской экономики постоянно петлял в ритме «два шага вперед, шаг назад».

Общий вектор развития был, конечно, определенно направлен в сторону повышения экономической свободы/демократии во всех ее видах. Хотя умеренно-либеральные реформы, как уже говорилось, совмещались с «затягиванием гаек», но ужесточение контроля определенно не рассматривалось как долгосрочная стратегия. В то же время и у курса на повышение самостоятельности субъектов микроэкономики перспективы оставались неопределенными. Общество никак не могло пройти точку невозврата к сталинской экономической модели. Даже в 1980-е гг. сохранялись опасения возвращения к использованию «подсистемы страха» (как называл постоянную угрозу репрессий Г.Х. Попов). Постепенное повышение социально-экономической самостоятель-

ности микроэкономических субъектов могло при таком рваном ритме изменений перейти в новое качество и через десять лет, и через 100 лет.

Самое главное, оставалось непонятным, какое же это «новое качество», к которому надо стремиться. Полюса — диктаторское правление (как при И.В. Сталине) и всеобщее вовлечение граждан в принятие важных решений (советы и фабричные комитеты 1917—1918 гг.) — оказались равно нежизнеспособными. Лишенный ограничений диктатор может принимать как вполне разумные, так и совершенно неразумные решения. Прямая демократия тоже не удалась. Хотя «пламенные революционеры» 100 лет назад предсказывали, что упрощение функций управления параллельно с повышением образования сделают возможным привлекать к управлению государством любую кухарку, этот прогноз еще долго (возможно, никогда) не оправдается: рост сложности управления пока обгоняет рост образованности. Поэтому реальной базовой моделью современного общества стало полицентричное управление, осуществляемое профессиональными менеджерами государственных и коммерческих организаций, опирающимися на бюрократическую «техноструктуру» (как ее трактовал Дж.К. Гэлбрейт). К этой модели смешанной экономики уже в 1960-е гг. пришли все более-менее развитые страны, включая и поздний СССР. Но каким должно быть (в рамках этой модели) соотношение плановых и рыночных институтов? Даже сейчас на этот вопрос нет однозначного ответа; тем более его не было полвека назад.

Практическое решение этого вопроса в начале 1990-х гг. было скорее простым, чем мудрым: если Россия осуществляет догоняющее развитие, то она должна догонять ушедших вперед только по той дороге, по которой шли лидеры, — иного не дано. Очень быстро оказалось, однако, что это простое решение вовсе не гарантирует отличного результата. В результате национальное социально-экономическое развитие в ритме «захлебывающихся» реформ сохранилось и в 1990—2010 гг., хотя циклы стали более длинными: цикл реформ Б.Н. Ельцина, направленных на формирование основ рыночной экономики, можно датировать 1992—2000 гг.; цикл реформ В.В. Путина, направленных на реставрацию «вертикали власти» (централизованного управления всеми сферами жизни, включая экономическую), начался примерно в 2000—2001 гг. и завершился, видимо, к концу десятилетия.

В настоящее время Россия находится накануне начала (или в начале) очередного цикла; лозунги импортозамещения и стимулирования инновационного роста (в рамках «суверенной демократии») уже «бро-

шены в массы». Другого сильного и органичного «мотора» развития, кроме волевых решений национальных политических лидеров, у российской экономики по-прежнему не выработалось. Поэтому проблемы, выявленные косыгинской реформой («верхи» не могут эффективно генерировать долговременные стратегические программы развития, а «низы» не хотят довольствоваться существующими рамочными «правилами игры», поскольку уровень благосостояния «народных масс» остается существенно ниже желаемого), более чем актуальны и в наши дни.

Приложение

План, прибыль, премия

(Правда. 1962. 9 сент.)

Е. Либерман, доктор экономических наук,
профессор Харьковского инженерно-экономического института

Необходимо найти достаточно простое и вместе с тем обоснованное решение одной из важнейших задач, поставленных в Программе КПСС: построить систему планирования и оценки работы предприятий так, чтобы они были жизненно заинтересованы в наиболее высоких плановых заданиях, во внедрении новой техники и улучшении качества продукции, словом, в наибольшей эффективности производства.

На наш взгляд, этого можно добиться, если до предприятий доводить планы только по объему продукции в номенклатуре и срокам поставок. Притом это надо делать с максимальным учетом прямых связей между поставщиками и потребителями.

Все остальные показатели надо доводить только до совнархозов; разверстывать их между предприятиями не нужно.

Предприятия на основе полученного объемно-номенклатурного задания должны сами составлять полностью законченный план, в том числе по производительности труда и численности работающих, заработной плате, себестоимости продукции, накоплениям, капиталовложениям и новой технике.

Как же можно доверить предприятиям составлять планы, если сейчас все их наметки, как правило, гораздо ниже их действительных возможностей?

Это можно сделать, если предприятия будут в наибольшей степени морально и материально заинтересованы в полном использовании ре-

зервов не только при выполнении, но и при самом составлении планов. С этой целью по каждой отрасли производства должны разрабатываться и утверждаться на длительный период плановые нормативы рентабельности. Целесообразнее всего эти нормативы утверждать в централизованном порядке в виде шкал, определяющих размеры поощрения коллективов предприятий в зависимости от достигнутого уровня рентабельности (в форме прибыли в процентах к производственным фондам).

Вот примерная шкала поощрения, разработанная для предприятий машиностроения на основе анализа деятельности 24 заводов за пять лет:

Примерная шкала поощрения предприятия

Рентабельность (балансовая прибыль % к основным оборотным фондам)	От 0,01 до 5,0	От 5,1 до 10,0	От 10,1 до 20,0	От 20,1 до 30,0	От 30,1 до 45,0	От 45,1 до 60,0	Выше 60
Поощрение: а) в коп. на 1 руб. фондов; б) дополнительно % к прибыли, превышающей нижнюю границу интервала	0,0 42,0	2,1 18,0	3,0 9,0	3,9 5,0	4,4 3,3	4,9 2,7	5,3 2,0*

* Но в общей сложности не более 5,5 коп. с 1 рубля фондов.

Поясним на примере, как используется шкала. Допустим, что балансовая прибыль предприятия за год составила 7,5 миллиона рублей, а среднегодовой размер его основных и оборотных фондов равен 50 миллионам рублей. Значит, рентабельность предприятия — 15 процентов. В таком случае предприятию полагается получить на цели поощрения, во-первых, по 3 копейки за каждый рубль фондов, т.е. 1,5 миллиона рублей. Во-вторых, от суммы прибыли, превышающей нижнюю границу интервала, т.е. сверх 5,05 миллиона рублей, которые составляют 10,1 процента от стоимости фондов, предприятие должно получить еще 9 процентов. В данном случае эти девять процентов насчитываются с 2,45 миллиона рублей и составят 221 тысячу рублей. Таким образом, всего предприятие получит 1.721 тысячу рублей.

Ставки шкалы можно, конечно, увеличить, или уменьшить. Сейчас важен принцип, а не сами величины.

Принцип состоит, во-первых, в том, что чем выше рентабельность, тем поощрение больше. Например, при возрастании рентабельности с 5,1 проц. до 61 проц., т.е. в 12 раз, поощрение предприятия увеличивается с 2,1 копейки до 5,3 копейки, т.е. в 2,5 раза. Это гарантирует для предприятий сильный материальный побудитель к росту рен-

табельности. Но вместе с тем сумма дохода, поступающего в бюджет государства, растет гораздо быстрее: соответственно с 3 копеек и до 54,7 копейки с каждого рубля фондов, т.е. в 18 раз. Это гарантирует еще более быстрый рост общественного богатства и вместе с тем страхует от чрезмерно высоких отчислений в пользу предприятия. Никакой опасности для бюджетных доходов нет: наоборот, есть основание ожидать значительный прирост государственного дохода под влиянием сильной материальной заинтересованности предприятий в общем увеличении прибыли.

Принцип состоит, во-вторых, в том, что предприятия получают поощрения на основе долевого участия в созданном доходе: чем выше план по рентабельности, который составит само предприятие, тем больше будет и поощрение. Если план рентабельности не будет выполнен, предприятие получит поощрение по той же шкале, в зависимости от фактической рентабельности. Если же план рентабельности будет перевыполнен, предприятие получит поощрение по той же шкале, но из расчета средней ставки между плановой и фактической рентабельностью. Допустим, что предприятие планирует себе рентабельность в 10 процентов, а достигнет рентабельности в 15 процентов. Тогда оно получит поощрение, исходя из рентабельности 12,5 процента, т.е. из средней между запланированной и фактической. Значит, составлять заниженные планы станет для предприятия крайне невыгодным делом. Вместе с тем сохранится стимул и к перевыполнению планов. Конечно, при несоблюдении заданий по объему, номенклатуре и срокам поставок продукции предприятие лишается права на премирование.

На этой основе можно резко упростить и вместе с тем улучшить низовое планирование. В самом деле, предприятие получит только одно задание по выпуску продукции в номенклатуре и, кроме того, в своих планах будет исходить из утвержденной шкалы поощрений за рентабельность.

Для того чтобы добиться высокой рентабельности, предприятие при разработке планов в наших условиях и при плановых ценах должно будет стремиться к наиболее полной загрузке мощностей и оборудования (ведь прибыль-то будет отнесена в процентах к фондам!). Значит, предприятие, в силу собственных интересов, будет повышать сменность и загрузку на личного оборудования, перестанет требовать излишние капиталовложения и станки, создавать ненужные запасы. Если сейчас все эти излишества служат для предприятий почти бесплатным резервом, то при новом порядке они будут чувствительно «бить по карману», сокращая размеры поощрения. Отпадет, следовательно, «борьба» предприятия за то, чтобы получить заниженные планы. Ведь такие планы никак не дадут предприятию достаточно высокую рентабельность.

Далее, предприятие будет стремиться к тому, чтобы максимально снизить себестоимость продукции, проявлять бережливость, не завышать искусственно нормы расхода материалов, топлива, инструмента, энергии. Ведь снижение затрат прямо поведет к повышению рентабельности, независимо от того, какие нормы удалось «протащить» в план или заявки. Следовательно, рентабельность в процентах к основным и оборотным фондам предприятия есть объективный критерий. Он не зависит от того, какой план постаралось получить для себя предприятие.

Наконец, самое главное — предприятия будут стремиться максимально повысить производительность труда. Они перестанут требовать и принимать излишнюю рабочую силу. Такие излишества снизят рентабельность, а следовательно, и фонды поощрения.

Фонд поощрения, создаваемый в зависимости от достигнутого уровня рентабельности, должен быть единым и единственным источником всех видов премий.

Важно связать воедино коллективную и индивидуальную материальную заинтересованность. Пусть предприятие имеет побольше свободы в использовании «своей» части прибыли!

Возникает естественный вопрос: а будет ли при этом сохранено и усилено централизованное начало в нашем планировании?

С полным основанием можно утверждать, что предлагаемый порядок освободит централизованное планирование от мелочной опеки над предприятиями, от дорогостоящих попыток воздействовать на производство не экономическими, а административными мерами. Резервы лучше всего знает и может вскрыть только само предприятие. Но для этого оно не должно опасаться того, что своей хорошей работой оно поставит себя в тяжелое положение в следующем году. Все основные рычаги централизованного планирования: цены, финансы, бюджет, учет, крупные капиталовложения, наконец, все стоимостные, трудовые и важнейшие натуральные показатели темпов, пропорций в сфере производства, распределения и потребления полностью будут определяться из центра.

Их выполнение будет обеспечено и гарантировано тем, что до совнархозов (и исполкомов местных советов) будут доведены обязательные годовые контрольные цифры по всем важнейшим показателям. Совнархоз станет не простой передаточной инстанцией, какой он, к сожалению, до сих пор часто бывает, а центром или узлом, в котором сходятся нити низового планирования. «Сверху» до него будут доведены обобщенные государственные задания по экономическому району в целом. «Снизу» в совнархоз поступят разработанные самими предприятиями планы с учетом обязательных заданий по количеству и номенклатуре изделий. Так как при составлении планов предприятия будут жизненно заинтересо-

ны в том, чтобы дать максимум продукции при минимуме текущих и капитальных затрат, можно с достаточной уверенностью полагать, что сумма планов предприятий по совнархозу вполне обеспечит выполнение и даже перевыполнение централизованных заданий.

Предприятия не будут «встречать в штыки» предложения совнархоза об улучшении тех или иных показателей, так как база для поощрения от этого ни в чем не изменится: шкала отчислений останется той же самой. При улучшении плана она будет только сулить предприятию более высокий размер поощрения. Сейчас же всякое изменение плана (а их десятки в год!) вызывает требования предприятий пересмотреть все взаимосвязанные показатели.

Многие экономисты полагают, что предприятия можно побуждать к раскрытию резервов путем улучшения расчетной базы, централизованной системы технических нормативов и т.п. Споры нет, расчеты и нормативы необходимы. Но их должны делать сами предприятия. Надо, чтобы предприятия были материально заинтересованы в прогрессивности этих нормативов.

Таким образом, предлагаемая система исходит из принципа: то, что выгодно обществу, должно быть выгодно и каждому предприятию. И, наоборот, что невыгодно обществу, то должно быть крайне невыгодным для коллектива любого предприятия.

Некоторые экономисты говорят, что нельзя слишком выпячивать прибыль, что это-де капиталистический показатель. Неверно это! Наша прибыль не имеет ничего общего с капиталистической. Сущность таких категорий, как прибыль, цена, деньги, у нас совсем иная, и они с успехом служат делу строительства коммунизма. Наша прибыль, при плановых ценах на продукты труда и при использовании чистого дохода на пользу всего общества, есть результат и в то же время измеритель (в денежной форме) действительной эффективности затрат труда.

Существуют опасения, что предприятия начнут делать только рентабельную продукцию, а от нерентабельной будут отказываться. Но, во-первых, при нарушениях ассортимента предприятие лишается всякого поощрения. А во-вторых, очень плохо, что у нас одни виды продукции, в силу недостатков ценообразования, высокорентабельны, а другие — убыточны. В том-то и задача ценообразования, как это вытекает из решений XXII съезда КПСС, чтобы обеспечить в нормальных условиях рентабельность для всего ассортимента изделий.

Опасаются также того, что предприятия начнут искусственно повышать цены на новые изделия. Но как раз теперь это труднее всего проконтролировать из центра или даже из совнархоза. Ведь потребители довольно безразлично относятся к калькуляциям поставщиков: им, потребителям,

нужна поставка по любой цене, лишь бы цена была где-то утверждена. Предлагаемый нами порядок изменит положение. Всякое завышение цен на поставляемые изделия снизит у потребителей рентабельность. Значит, они будут с максимальной требовательностью проверять устанавливаемые поставщиками цены. Это поможет совнархозам и госпланам осуществлять действенный, а не формальный контроль над ценообразованием.

Сейчас рентабельность снижается, если предприятия осваивают много новых изделий и новой техники. Поэтому нами разработана шкала добавок и снижений размера поощрений в зависимости от удельного веса новых изделий в плане. При выпуске давно освоенной продукции размер поощрений будет несколько снижаться, при освоении новых изделий — существенно повышаться.

Кроме того, сам процесс ценообразования должен быть гибким. На новые, более эффективные в производстве или в потреблении изделия следует на первое время цены строить так, чтобы изготовитель мог покрыть свои дополнительные затраты. От этого и потребитель не понесет никакого ущерба, а, наоборот, получит для себя и для народного хозяйства выгоду. Таким образом, поощрение за рентабельность может стать гибким орудием в борьбе за скорейшее внедрение новой техники и за повышение качества (долговечности, надежности) изделий. Ныне действующая система поощрений предприятий за снижение себестоимости продукции или за повышение выработки против плана или против прошлого года прямо препятствует повышению качества продукции и освоению новых изделий.

В поисках выхода экономисты ищут новые хорошие «показатели». Спора нет, многие показатели нуждаются в исправлении. Но сами по себе даже «идеально» сконструированные показатели ничего не дадут. Дело не в показателях, а в системе взаимоотношений предприятия с народным хозяйством, в способах планирования, оценки и поощрения работы производственных коллективов. Имеется уже пример, когда для швейной промышленности был создан взамен валовой продукции другой показатель: «нормативная стоимость обработки». Это было сделано, чтобы побудить швейные фабрики шить платья из дешевых тканей, а не из дорогих. И что же? Оказалось, что получается обратный эффект: фабрики охотно шьют давно освоенные платья из дешевых тканей, на которые норматив «стоимости обработки» стал выгодным, и весьма неохотно шьют изделия новых модных фасонов из более дорогих тканей. А население как раз их и требует. Отсюда следует, что любые показатели будут искажаться, когда их навязывают предприятиям «сверху» методом разверстки.

Вместо этого надо дать предприятиям возможность самим рассчитывать для себя оптимальные сочетания показателей, чтобы добиться ко-

нечного эффекта: наилучшей, действительно нужной Потребителям продукции, с наибольшей рентабельностью производства. Без такой «свободы хозяйственного маневра» нельзя резко повысить эффективность производства. Без этого можно сколько угодно говорить о повышении прав предприятия, но не добиться его.

Поэтому текущий план надо освободить от функции мерила для определения степени поощрения и тем самым усилить значение плана как регулятора производства в целях обеспечения роста объема производства и его эффективности.

Конечно, мы далеки от мысли, что предлагаемый метод есть какая-то панацея, что он сам по себе устранил все недостатки. Ясно, что организующая, воспитательная и контролирующая работа партийного и хозяйственного аппарата останется решающей силой. Но эта сила во много раз возрастет, если ее снизу будет подпирать всемерная заинтересованность в успехе дела, и не ради «показателей», а во имя реальной эффективности производства. Аппарат управления при этом резко сократится.

Заметим, что предлагаемый порядок заставит предприятия выпускать только такую продукцию, которая сможет быть реализована и оплачена. Предприятия будут, далее, как следует подсчитывать эффективность новой техники и перестанут бездумно заказывать любое новое оборудование за государственный счет.

Сейчас принято считать, что всякая оценка работы предприятий и всякое их поощрение должны отправляться от выполнения плана, как наиболее достоверного мерила. Почему это так? Потому, что план создает якобы равные условия для предприятий, учитывает и разные природные условия, и разную степень механизации, и другие «индивидуальные» обстоятельства. В действительности же планы предприятий сейчас устанавливаются по так называемой «отчетной базе», т.е. исходя из достигнутого уровня. Этим создаются как раз весьма неравные условия: льготные — для плохо работавших, напряженные — для тех предприятий, которые по-настоящему вскрывают и используют свои резервы. Зачем в этих условиях стремиться к хорошей работе? Разве не проще постараться получить «хороший» план? Такую систему пора исправить!

Не ясно ли, что действительно «равные условия» могут быть созданы при наличии единого норматива рентабельности для предприятий, находящихся примерно в одинаковых естественных и технических условиях. Менее опасно игнорировать некоторые различия в этих объективных условиях, чем нивелировать качество хозяйственного руководства. Таким выравниванием мы консервируем отсталые методы производства. Пусть сами предприятия, имея из центра производственную про-

грамму и длительный норматив рентабельности, покажут, на что они способны в соревновании за лучшие результаты. Это верно, что у нас нет конкуренции, но это вовсе не означает, что у нас нет соревнования за лучшие методы руководства. Наоборот, такое соревнование должно получить у нас полный простор.

Итак, что же конкретно предлагается для улучшения дела?

1. Установить, что планы предприятий после согласования и утверждения объемно-номенклатурной программы полностью составляются самими предприятиями.

2. Чтобы гарантировать государственную добросовестность и заинтересованность предприятий в максимальной эффективности производства, установить единый фонд для всех видов материального поощрения, в зависимости от рентабельности (от прибыли в процентах к производственным фондам).

3. Централизованно утвердить в качестве нормативов длительного действия шкалы поощрения в зависимости от рентабельности для различных отраслей и групп предприятий, находящихся примерно в одинаковых естественных и технических условиях.

4. Усилить и улучшить централизованное планирование путем доведения обязательных заданий (контрольных цифр) только до совнархозов (исполкомов, ведомств). Ликвидировать практику разверстки заданий со стороны совнархозов между предприятиями по «достигнутому уровню». Обязать совнархозы на основе экономического анализа проверять, оценивать и улучшать самостоятельно разработанные предприятиями планы без изменения при этом шкал рентабельности как базы для поощрения предприятий.

5. Разработать порядок использования единых фондов поощрения из прибылей предприятий, имея в виду расширение прав предприятий в расходовании фондов на нужды коллективного и личного поощрения.

6. Установить принцип и порядок гибкого образования цен на новые изделия с таким расчетом, чтобы более эффективные изделия были рентабельны и для производителей и для потребителей, то есть для народного хозяйства в целом.

От редакции. Опубликованные в «Правде» материалы по вопросам совершенствования хозяйственного руководства и планирования вызывают большой интерес общественности. Важные, принципиальные вопросы поднимаются в публикуемой сегодня статье доктора экономических наук Е. Либермана. Редакция «Правды», придавая этим вопросам большое значение, приглашает ученых-экономистов, работников промышленности, плановых и хозяйственных органов высказать свое мнение по поводу конкретных предложений автора статьи.

Литература

1. *Абдуллаев М.* Хозрасчет и вопросы материального стимулирования в хлопководческих совхозах. (На примере совхозов Ферганской долины УзССР) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ташкент: Ташкентский институт народного хозяйства, 1968.
2. *Аганбегян А.* Советская экономика — взгляд в будущее. М. : Экономика, 1988.
3. *Аджубей А.* По следам одного юбилея // Огонек. 1989. № 41.
4. *Аллен Роберт С.* От фермы к фабрике. Новая интерпретация советской промышленной революции. М. : РОССПЭН, 2013.
5. *Альтернатива.* Выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. М. : Мысль, 1990.
6. *Андреев В.* Интенсификация производства: институциональный аспект. URL : [http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/75.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/75.pdf)
7. *Андрианов В.* Косыгин. М. : Молодая гвардия, 2003.
8. *Антонов М.* Капитализму в России не бывать! Выход есть! М. : Яуза : Эксмо, 2005.
9. *Антонов М.* Цена реформаторства (Косыгинская реформа) [2004]. URL : <http://www.iraq-war.ru/article/207041>
10. *Антонов М.* Миф о премьер-реформаторе: К столетию со дня рождения Алексея Косыгина. URL : <http://www.publ-antonov.livejournal.com/878.html>
11. *Аузан А.* Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.
12. *Ацюковский В.* Кризис социализма и Вторая социалистическая революция (тезисы). М. : Петит, 2008.
13. *Базарова Г.* Совершенствование механизма распределения прибыли // Вопросы экономики. 1978. № 10. С. 47—57.
14. *Байбаков Н.* Из записок зампреда // Фетисов Т.И. Премьер известный и неизвестный: воспоминания о А.Н. Косыгине. М. : Республика, 1997.
15. *Белкин В.* О реформе Косыгина — из первых уст // Прямые инвестиции. 2013. № 3.
16. *Белоусов Р.* Исторический опыт планового управления экономикой СССР. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Мысль, 1987.
17. *Бетмакаев А.* Вальтер Ульбрихт и экономическое соревнование между ГДР и ФРГ в 1960е гг. // Известия Алтайского государственного университета. 2012. № 4—2.
18. *Бирман А.* Некоторые вопросы укрепления хозяйственного расчета в промышленности // Проблемы экономики. 1940. № 1.
19. *Бирман А.* Некоторые проблемы науки о социалистическом хозяйствовании. М. : Экономиздат, 1963.
20. *Бирман А.* Опережая время. М. : Наука, 1990.
21. *Большаков Н.* Внутрипроизводственный хозрасчет на предприятиях стройиндустрии. (Вопросы методологии и практики) : автореф. дис. ... докт. экон. наук. М., 1989.
22. *Бор М.* Внутренняя противоречивость предложений профессора Либермана. Деловой клуб // Экономическая газета. 1962. № 46.
23. *Бруцкус Б.* Проблемы народного хозяйства // Экономист. 1922. № 1—3.
24. *Будкевич Г.* Косыгин как политик и «человек системы», смотрящий в будущее // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4.
25. *Будович Ю.* Проблема периодичности государственного стратегического планирования // Экономические науки. 2015. № 8. С. 12—19.
26. *Будович Ю., Лебедев К., Цыпина С.* Проблемы практического исследования в системе государственного управления промышленностью // Экономические науки. 2015. № 4. С. 11—17.
27. *Бунин П.* Хозрасчет и повышение эффективности научно-технического прогресса // Вопросы экономики. 1977. № 6.
28. *Буржуазные и мелкобуржуазные экономические концепции социализма: критические очерки.* М. : Наука, 1974, 1975, 1978.
29. *Бурлацкий Ф.* Вожди и советники: о Хрущеве, Андропове и не только о них... М. : Политиздат, 1990.
30. *Буровский А.* «Золотой век» СССР. Да здравствует «Застой»! М. : Яуза : Эксмо, 2012.
31. *Ваг Л., Захаров С.* Платность производственных фондов и прибыль предприятия // Вопросы экономики. 1963. № 4. С. 88—100.

32. *Валовой Д.* Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. М. : ИНФРА-М, 1997.
33. *Валовой Д., Крушинский Н.* Болгария: стимулирование конечных результатов // Правда. 1979. 24 дек.
34. *Валовой Д.* Абсурд в квадрате. М. : Правда, 1989.
35. *Валовой Д.* Экономика в человеческом измерении: Очерки-размышления. М. : Политиздат, 1988.
36. *Валовой Д.* Экономика: взгляды разных лет (становление и развитие хозяйственного механизма). М. : Наука, 1989.
37. *Васильева Н.* О фонде материального поощрения промышленных предприятий // Хозяйственный механизм и управление предприятиями. Новосибирск : Наука, 1979.
38. Великая депрессия и великая реформа (Успехи и провалы экономической политики Ф. Д. Рузвельта). Коллективная монография ; под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова. М. : Финансовый университет, 2016.
39. *Вознесенский Н.* Военная экономика СССР в период Отечественной войны // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV / под ред. Ю.Я. Ольсевича. М., 2004.
40. *Восканян В., Соловьев А., Уваров И., Устинов Д.* О единоначалии и правах директора // Правда. 1940. 10 сент.
41. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 6. Экономическая мысль социалистических и развивающихся стран в послевоенный период (40-е — первая половина 90-х годов). Кн. 1. Отечественная экономическая наука ; под ред. В.Н. Черковца [и др.]. М. : Мысль, 1997.
42. *Гвишиани А.* Феномен Косыгина. Записки внука. Мнения современников. М. : Фонд культуры «Екатерина», 2004.
43. *Гершенкрон А.* Экономическая отсталость в исторической перспективе // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М. : ГУ ВШЭ, 2004.
44. *Глаголев В.* Афера с СОФЭ: история одной экономической дискуссии // Российский кто есть кто. 2005. № 6. С. 64—65
45. *Глушков В.* Заветные мысли для тех, кто остается. URL : <http://www.ogas.kiev.ua/sites/default/files/docs/2011/02/09/htm/zavet.htm>
46. *Глушков В.М.* Синтез цифровых автоматов. М. : ГИФМЛ, 1962.
47. *Голанд Ю., Некипелов А.* Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж? // Российский экономический журнал. 2010. № 6. С. 44—66.
48. *Горбачев М.* Жизнь и реформы. Кн. 1. М. : Новости, 1995.
49. *Гранберг А.* Экономика Сибири — задачи структурной политики // Коммунист. 1988. № 2.

50. *Гриднева И.* Основные исторические этапы развития управленческого консалтинга в России // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2012. № 2-1. С. 24—27.
51. *Гринспен А.* Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
52. *Губанов С.* Косыгинская реформа: итоги и уроки // Экономист. 2004. № 4. С. 42—52. [Электронный ресурс]. URL : <http://www.institutiones.com/personalities/672-kosiginskaya-reforma.html>
53. *Гумеров Р., Крюкова А.* Косыгинская реформа: революция или эволюция? // Российский экономический журнал. 2011. № 6. С. 94—95.
54. *Гурари Г.* Вопросы экономики промышленного предприятия. Л. : Ленинградское газетно-журнальное и книжное издательство, 1948.
55. *Деркач В.П.* Кибернетика — любовь его. URL : <http://www.ogas.kiev.ua/sites/default/files/docs/2011/02/09/htm/kibernetika-lubov.htm>
56. Документы и материалы XIX съезда ВКП(б) — КПСС (5—14 октября 1952 г.). М., 1952.
57. *Дрогичинский Н.* О ходе хозяйственной реформы // Вопросы экономики. 1968. № 3. С. 26—35.
58. *Дроздов А.* Экономическая реформа 1965 г.: замыслы и результаты (на материалах Хакасии) // Научное обозрение Саяно-Алтая. 2014. № 1. С. 42—46.
59. *Дусенбаев А., Воеводина Н.* Экономическая история России. Краткий курс. URL : <http://www.oldru.com/ecohistory/46.htm>
60. *Журавлев В., Лазарева Л.* Нужно поднять уровень экономических знаний. Сталинская метода создания учебника политической экономики // Родина. 2014. № 3. С. 54—61.
61. Законодательство о трестах и синдикатах / под ред. А.М. Гинзбурга. М. ; Л. : ВСНХ : Центральное управление печати СССР, 1926.
62. *Зембатова Б.* Планирование: простые и сложные истины. М. : Наука, 1990.
63. *Золотай П.* Экономическая реформа 1965 г. и ее теоретическая база: оценки зарубежных экономистов // Экономический журнал. 2005. № 1. URL : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-reforma-1965-g-i-ee-teoreticheskaya-baza-otsenki-zarubezhnyh-ekonomistov>
64. *Исайчиков В.* Неудачные реформы вместо несостоявшейся революции // Educatio. 2015. IX. С. 100—104.
65. История политической экономики социализма. 2-е изд., перераб. и доп. Л. : Изд-во ЛГУ, 1965.
66. История России в новейшее время (1945—1999) ; под ред. А.Б. Безбородова. М. : АСТ, 2001.

67. История России XX—XXI вв. ; под ред. Л.В. Милова. М. : Эксмо, 2006.
68. История России. Вторая половина XIX—XX вв.: курс лекций ; под ред. Б. В. Личмана. 3-е изд., доп. Екатеринбург : Уральский технический университет, 1995.
69. История социалистической экономики СССР. Т. 7. М., 1979.
70. История экономики : учебник ; под общ. ред. О.Д. Кузнецовой, И.Н. Шапкина. М. : ИНФРА-М, 2002.
71. История экономических учений (современный этап) : учебник ; под общ. ред. А.Г. Худокормова. М. : ИНФРА-М, 1998.
72. История экономического развития России ; под ред. А.К. Шуркалина. М., 2000.
73. История экономической мысли в России : учеб. пособие для вузов ; под ред. А.Н. Марковой. М. : Закон и право : ЮНИТИ, 1996.
74. Казанцев Ю. Тенденции социального развития рабочего класса Сибири в условиях научно-технического прогресса (60—70-е гг.) // Социально-экономические проблемы научно-технического прогресса в Сибирской индустрии (50—80-е гг.): сборник научных трудов ; под ред. С.С. Букина. Новосибирск : Наука : Сибирское отделение, 1990.
75. Канамори Х. Экономика Японии: современное положение и перспективы развития // Экономист. 1992. № 10.
76. Карпенко И. Косыгинская реформа // Т.И. Фетисов. Премьер известный и неизвестный: воспоминания о А.Н. Косыгине. М. : Республика, 1997.
77. Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М. : Экономика, 1997.
78. Климов Г. Нужна новая косыгинская реформа (25 апреля 2009 г.). URL : <http://www.gklimov.livejournal.com/82016.html>
79. Ковнир В. История экономики России : учеб. пособие. М. : Логос, 2005.
80. Конотопов М., Сметанин С. Из тупика. Экономический опыт мира и путь России. М. : Академический проект, 2000.
81. Корбаш Э. Теория и практика экономического строительства в КНР. М. : Наука, 1981.
82. Короленко Л. Хозяйственный расчет в системе социалистических производственных отношений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ташкент, 1973.
83. Короткий В. Экономическая реформа 1965 г. и ее влияние на рост затратных тенденций в экономике // Вестник ЛГУ. Сер. 5. Экономика. 1994. № 3.

84. Косыгин А. Избранные речи и статьи. М. : Изд-во политической литературы, 1974.
85. Косыгин А. К великой цели: избранные речи и статьи. В 2 т. Т. 1. М. : Политиздат, 1979.
86. Косыгинские экономические реформы (А. Косыгин — Л. Брежнев — Ю. Андропов) // Абалкин Л.И. Экономическая история СССР, 2007. URL : <http://www.uchebnik.online/istoriya-ekonomiki-knigi/kosyiginskije-ekonomicheskie-reformyi-kosyigin-51623.html>
87. Кошкин В., Гайдар Е. Совершенствование показателей оценки конечных результатов хозяйственной деятельности предприятий // Известия АН СССР. 1979. № 6. С. 24—36.
88. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК. Т. 9. М. : Политиздат, 1986. С. 113.
89. Кремлев С. СССР — империя Добра. М. : Яуза, 2009. URL : http://www.publ.lib.ru/ARCHIVES/K/KREMLEV_Sergey/_Kremlev_S..html#11
90. Критика буржуазных, мелкобуржуазных и ревизионистских теорий развитого социализма. М. : Наука, 1984.
91. Куда идет Россия? 10 лет реформ. Заседание «круглого стола» // Отечественная история. 1995. № 4.
92. Кудров В. Крах советской модели экономики. М. : Московский общественный научный фонд, 2000.
93. Кузьмин И. Крушение ГДР. История. Последствия. М. : Научная книга, 1996.
94. Кунельский Л. Социально-экономические проблемы заработной платы. М. : Экономика, 1972.
95. Лазарева Л. «Реформа Косыгина» 1965 года в зеркале современной научной литературы // Вестник Московского государственного областного университета. 2008. № 3.
96. Лазарева Л. Экономическая реформа А.Н. Косыгина: предпосылки, причины, результаты, следствия : автореф. ... канд. ист. наук. М., 2011. URL : <http://www.pandia.ru/text/77/448/9470.php>
97. Латов Ю. Косыгинские реформы — упущенная возможность «дэнсяопинизации» советского общества? // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 424—439.
98. Латов Ю. Альтернативы советской модели экономики // Мир новой экономики. 2013. № 1. С. 62—75.
99. Латов Ю., Нестик Т. Что виновато — «плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
100. Лебедев К. Проблема параллелизма документов государственного стратегического планирования // Экономические науки. 2015. № 8. С. 20—27.

101. *Лельчук В.* Научно-техническая революция и промышленное развитие СССР. М. : Наука, 1987.
102. *Лельчук В.* Промышленность и рабочий класс в условиях НТР. М. : Высшая школа, 1982.
103. *Ленин В.* Проект тезисов о роли и задачах профсоюзов в условиях новой экономической политики // Полное собрание сочинений. Т. 44. 5-е изд.
104. *Ленин В.* К четырехлетней годовщине Октябрьской революции // Полное собрание сочинений. Т. 44. 5-е изд.
105. *Ленин В.* Последний клапан // Полное собрание сочинений. Т. 22. С. 20—21.
106. *Либерман Е.* Еще раз о плане, прибыли, премии // Правда. 1964. 20 сент.
107. *Либерман Е.* План, прибыль, премия. Выступление в Деловом клубе // Экономическая газета. 1962. № 46
108. *Либерман Е.* Планирование производства и нормативы длительного действия // Вопросы экономики. 1962. № 8.
109. *Либерман Е.* Экономические методы повышения эффективности общественного производства. М. : Экономика, 1970.
110. *Лисичкин Г.* План и рынок. М. : Экономика, 1966.
111. *Маринко И.* Хозяйственный расчет в совхозах : автореф. дис. ... док. экон. наук. М., 1960.
112. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 19. 2-е изд.
113. Материалы внеочередного XXI съезда КПСС. М. : Политиздат, 1961.
114. *Мау В.* Исторический очерк [к разделу «Экономика»] // Большая Российская энциклопедия. В 30 т. Т. «Россия». М. : БРЭ, 2004. С. 461—463.
115. *Мау В.* В поисках планомерности: экономические дискуссии 1930—1960-х годов. М. : Дело, 2010.
116. *Медведев В.* Управление социалистическим производством: проблемы теории и практики. М. : Госполитиздат, 1983.
117. *Мильнер Б.* Теория организации : учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2008.
118. *Милуков А.* Вопросы управления: золотая пятилетка // Прямые инвестиции. 2009. № 9. С. 66—69.
119. *Минина В., Небогина О.* Доверие как актив организации: методологические аспекты измерения. СПб. : Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2005.
120. Мировая экономическая мысль: сквозь призму веков. М. : Мысль, 2004.

121. *Млечин Л.* Брежнев. М. : Молодая гвардия, 2011.
122. *Млечин Л.* Как Брежнев сменил Хрущева. Тайная история дворцового переворота. М. : Центрополиграф, 2014.
123. *Мунтян Ю., Киперман Г.* Роль стабильных экономических нормативов в хозяйственном механизме. М. : Экономика, 1980.
124. На пороге кризиса: нарастание застойных явлений в партии и обществе ; под ред. В.В. Журавлева. М. : Политиздат, 1990.
125. Народное хозяйство СССР 1922—1972 гг.: юбилейный статистический сборник // ЦСУ СССР. М. : Статистика, 1972.
126. Народное хозяйство СССР в 1963 г. М. : Статистика, 1965.
127. Народное хозяйство СССР в 1969 г. : статистический ежегодник // ЦСУ СССР. М. : Статистика, 1970.
128. Народное хозяйство СССР в 1970 г. М. : Статистика, 1971.
129. Народное хозяйство СССР в 1975 г. М. : Статистика, 1976.
130. Народное хозяйство СССР за 70 лет: юбилейный статистический ежегодник. М. : Финансы и статистика. 1987.
131. *Невоструева А.* Эволюция социальной сущности советской модели информационно-коммуникационного пространства в 1950—1980-х гг. // Власть. 2013. № 7.
132. *Невский С.* Социально-экономические реформы в послевоенной Западной Германии: 1945—1949. М. : ТЕИС, 2008.
133. *Немчинов В.* О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством. М. : Экономика, 1965.
134. *Немчинов В.* Плановое задание и материальное стимулирование // Правда. 1962. 21 сент.
135. *Нефедов С.* Экономическая история СССР — непредвзятый анализ (Рецензия на: *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. Экономика СССР в конце 1930-х годов — 1987 г. Новосибирск : НГТУ, 2008) // Quaestio Rossica. 2014. № 3.
136. *Нуреев Р.* Теория общественного выбора. М. : ГУ ВШЭ, 2005.
137. *Нуреев Р., Латов Ю.* Экономическая история России (опыт институционального анализа) : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2016.
138. *Ольсевич Ю.* Алексей Николаевич Косыгин // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV. Век глобальных трансформаций. М. : Мысль, 2004.
139. *Ольсевич Ю., Грегори П.* Плановая система в ретроспективе: анализ и интервью с руководителями планирования СССР. М. : ТЕИС, 2000.
140. *Опенкин Л.* Экономическая «мысль» страны в послевоенный период // Россия в XX веке: реформы и революции. В 2 т. Т. 2 ; под общ. ред. Г.Н. Севостьянова. М., 2002.

141. *Орусова О.* Социальный компонент экономического развития автономных республик Северного Кавказа и Калмыкии в 1970—1985 гг. : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2004.
142. *Очерки экономических реформ* / под ред. Ю.Ф. Воробьева. М. : Наука, 1993.
143. *Павлов В.* Упущен ли шанс? Финансовый путь к рынку. М. : ТЕРРА, 1995.
144. *Павлов Н.* Внешняя политика ГДР (1949—1990) // MGIMO.ru. 2012. Февр. URL : <http://www.mgimo.ru/study/faculty/mo/keuroam/docs/210929>
145. *Павлов Н.В.* Объединение, или Рассказ о решении германского вопроса с комментариями и отступлениями. М. : Полигран, 1992.
146. *Перламутров В.* Необходимые условия самофинансирования объединений // Экономика и организация промышленного производства. 1979. № 8.
147. *Петраков Н.* Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М. : Экономика, 1966.
148. *Петраков Н.* Хозяйственная реформа: план и экономическая самостоятельность. М. : Мысль, 1971.
149. *Пивоварова Э.* Социализм с китайской спецификой. М. : ИД «Форум», 2011. URL : http://www.ifes-ras.ru/attaches/books___texts/978-5-8199-0482-4_Pivovarova.pdf
150. *Пихорович В.* Невостребованная альтернатива рыночной реформы // Восток: альманах. 2004. Вып. 2. Февр. URL : http://www.situation.ru/app/j_art_781.htm
151. *Поваров Г.* Хозяйственный расчет, планирование и оценка эффективности путевого хозяйства речного транспорта : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 1990.
152. *Политическая экономия* : учебник / под ред. К.В. Островитянова. М. : Государственное издательство политической литературы, 1954.
153. Положение о социалистическом государственном производственном предприятии, утверждено СМ СССР 04.10.1965 // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М. : Политиздат, 1968. С. 376—388.
154. *Полтерович В.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М. : Российская экономическая школа, 1998.
155. *Попов В.* Закат плановой экономики // Эксперт. 2008. № 1. URL : <http://www.pages.nes.ru/vpopov/documents/ZakatPlana-Dec.2008-Expert.pdf>
156. *Попов В.* Сталинское экономическое «чудо» после войны (1946—1953) // Россия в XX веке: Реформы и революции. М. : Наука, 2002.

157. *Попов Г.* «Мне на шею кидается век-волкодав...». Переосмысление судеб России в XX веке. Т. 1. Кн. 6. Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). М. : ИД «Тончу», 2015.
158. *Попов Г.* Реформирование неререформируемого (попытка Алексея Косыгина). М. : Издательский дом Международного университета в Москве, 2009.
159. *Попов Г.Х.* С точки зрения экономиста // Наука и жизнь. 1987. № 4.
160. Постановление сентябрьского 1965 г. Пленума ЦК КПСС от 04.10.1965 № 729 «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М. : Политиздат, 1968. С. 640—645.
161. Постановление СМ СССР от 13.04.1967 № 319 «О переводе совхозов и других государственных сельскохозяйственных предприятий на полный хозяйственный расчет» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М. : Политиздат, 1968. С. 462—466.
162. Постановление СМ СССР от 03.04.1967 № 280 «О мерах по дальнейшему улучшению кредитования и расчетов в народном хозяйстве и повышению роли кредита в стимулировании производства» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. М. : Политиздат, 1968. С. 408—411.
163. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 18.08.1983 № 814 «О мерах по ускорению научно-технического прогресса в народном хозяйстве». URL : <http://www.bestpravo.ru/sssrgn-zakony/z2o.htm>
164. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 02.03.1973 № 139 «О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью». URL : <http://www.lawmix.ru/sssrgn/11917>
165. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 04.10.1965 № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства». URL : <http://www.lawmix.ru/sssrgn/5937>
166. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 12.07.1979 № 695 «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». URL : <http://www.lawmix.ru/sssrgn/10418>
167. *Потапов А.* Кризис в ГДР в 80-х годах и объединение Германии // Новая и новейшая история. 1991. № 5. С. 135—157.
168. Предвестник разрушения СССР — реформа Косыгина — Либермана 1965 г. URL : <http://www.uznai-pravdu.ru/viewtopic.php?f=29&t=1688&start=0>

169. *Фетисов Т.И.* Премьер известный и неизвестный: воспоминания о А.Н. Косыгине. М. : Республика, 1997.
170. *Преображенский Е.* Закон ценности в советском хозяйстве // Вестник Комкадемии. 1926. № 15. С. 159—169.
171. *Волков А.И., Пугачева М.Г., Ярмолюк С.Ф.* Пресса в обществе (1959—2000): оценки журналистов и социологов. Документы. М. : Институт социологии РАН, 2000. URL : <http://www.evartist.narod.ru/text25/004.htm>
172. Проблемы экономического стимулирования предприятия // Вопросы экономики. 1962. № 11. С.87—142.
173. *Прудон П.* Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти; Бедность как экономический принцип; Порнокрапия, или Женщины в настоящее время. М. : Республика, 1998.
174. РГАНИ. Ф. 2. Оп. 1. Д. 198. Пленум ЦК КПСС (20—24 декабря 1956 г.). Стенограмма неправолинейная. Л. 40—41.
175. РГАСПИ. Ф. 558. Оп.11. Д. 1243 Л. 66—73. Выступление на экономической дискуссии 1951 г. 19 ноября. Вечернее заседание.
176. РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 135. Д. 50. Л. 151—156.
177. РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 56. Д. 375. Л. 11
178. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М. : Политиздат, 1968.
179. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 9. М. : Политиздат, 1974.
180. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 13. М. : Политиздат, 1981.
181. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 5. М., 1968.
182. Российский статистический ежегодник. 2002: статистический сборник Госкомстат России. М., 2002.
183. *Рубин А.* Организация управления промышленностью в СССР 1917—1967 гг. М. : Экономика, 1969.
184. *Сафронов В.* Интеграция и стратегические цели социально-экономического развития стран СНГ // Российский экономический журнал. 1996. № 2.
185. *Сахокиа Г.* Проблемы перехода бальнеологических курортов Грузии на хозрасчет : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Тбилиси, 1990.
186. *Селюнин В., Ханин Г.* Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2. С. 181—201.
187. *Семенова И.* История менеджмента : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

188. *Сисмонди Ж.* Новые начала политической экономии. М. : Соцэкгиз, 1935.
189. *Ситнин В.* Главные идеи хозяйственной реформы 1965 года и причины ее неудачи // Экономическая политика. 2007. № 2. С. 80—96.
190. *Скобликов Е.* Вопреки инструкциям проводим эксперимент по хозрасчету // ЭКО. 1985. № 12. С. 71—84.
191. *Скобликов Е.* О необходимости проведения кардинальной реформы налоговой системы России // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. № 4. С. 48—56.
192. *Скобликов Е.* Совершенствование хозрасчета на основе чистой продукции // Известия АН СССР. 1981. № 6. С. 48—61.
193. *Смирнов С.* Экономический рост и экономические кризисы в России: конец 1920-х — 2014 г. М. : НИУ ВШЭ, 2015.
194. Советская жизнь. 1945—1953 / Е.Ю. Зубкова и [и др.]. М. : РОССПЭН, 2003.
195. *Соловьев В.* Основные этапы реализации хозяйственной реформы 1965 г. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. № 7-2. URL : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-etapy-realizatsii-hozyaystvennoy-reformy-1965-g>
196. *Сорокин Д.* Фактор доверия (к 50-летию косыгинской реформы) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 415—423.
197. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России ; под ред. Р.М. Нуреева. М. : ГУ ВШЭ, 2007. URL : http://www.rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/soz_rin.pdf
198. *Спичков М.* Социально-экономическое развитие СССР в 1985—1991 гг. : дис. ... канд. ист. наук. М., 2008. URL : <http://www.dissercat.com/content/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-sssr-v-1985-1991-gg#ixzz2uXdxTuTF>
199. СССР в цифрах в 1987 г. Краткий статистический сборник. С. 282. URL : <http://www.istmat.info/node/21343>
200. СССР и союзные республики в 1969, 1970. М. : Статистика, 1970, 1971.
201. *Сталин И.* Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года. М. : Государственное издательство политической литературы, 1952.
202. *Сталин И.* Сочинения. Т. 16. М. : Писатель, 1997.
203. *Сталин И.* Сочинения. Т. 12. М. : Государственное издательство политической литературы, 1949.

204. *Сталин И.* Экономические проблемы социализма в СССР // Большевик. 1952. № 18.

205. *Сунь Ефан.* Шэхуэйчжуи цзинцзи ды жогань лилунь вэньти (Некоторые теоретические вопросы социалистической экономики). Пекин, 1979.

206. *Сунь Ефан.* Шэхуэйчжуи чжэнчжи лилунь (Теории социалистической экономики). Пекин, 1985.

207. *Терехов В.* Германия — пятьдесят лет спустя // Международная жизнь. 1999. № 10. С. 29—39.

208. *Терняев А.* Сдерживающие факторы в экономике СССР накануне реформы второй половины 60-х гг. XX в. // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 12.

209. *Тимошина Т.* Экономическая история России. М. : ЗАО «Юстицинформ», 1999.

210. *Травин Д.* Великие реформаторы // Иосип Броз Тито. В поисках третьего пути. URL : <http://www.idelo.ru/527/22.html>

211. *Травин Д., Маргания О.* Европейская модернизация. В 2 кн. Кн. 1. М. ; СПб. : АСТ : Terra Fantastica, 2004.

212. *Трапезников В.* За гибкое экономическое управление предприятием // Правда. 1964, 17 авг.

213. *Трапезников В.* Управление и научно-технический прогресс // Правда. 1982, 7 мая. С. 6.

214. Труд и заработная плата в СССР. М. : Экономика, 1974.

215. У истоков российской экономической мысли. К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова : монография / под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова. М. : Финансовый университет, 2015.

216. *Ульянова М.* Тенденции и противоречия реформирования экономической модели развитого социализма в СССР в 1965—1991 гг. : дис. ... канд. ист. наук. М., 2011. URL : http://www.dissland.com/catalog/tendentsii_i_protivorechiya_reformirovaniya_ekonomicheskoy_modeli_razvitogo_sotsializma_v_ssr_v_196.html

217. *Ульянова О.А.* Советская экономическая система как объект реформирования: 1965—1967 гг. : дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. URL : <http://www.dissercat.com/content/sovetskaya-ekonomicheskaya-sistema-kak-obekt-reformirovaniya-1965-%E2%80%931967-gg>

218. Упущенный шанс или последний клапан? (К 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Великие экономисты и великие реформы. URL : <http://www.library.fa.ru/page.asp?id=173>

219. Учебник должен пользоваться непререкаемым авторитетом. Беседы И.В. Сталина с учеными-экономистами. 1941, 1950, 1952 гг. // Исторический архив. 2012. № 5. С. 7—10.

220. *Филитов А.* Германский вопрос: от раскола к объединению. Новое прочтение. М. : Наука, 1993.

221. *Филитов А.М.* СССР и ГДР: год 1953-й // Вопросы истории. 2000. № 7. С. 123—135.

222. *Фильцер Д.* Советские рабочие и поздний сталинизм. Рабочий класс и восстановление сталинской системы после окончания Второй мировой войны. М., 2011. С. 58.

223. *Фирсов Ю.* Косыгин и его время (Фрагменты очерка, включенного в книгу-альбом, посвященную 100-летию со дня рождения А.Н. Косыгина) // Российский экономический журнал. 2004. № 5—6. С. 56—82. URL : <http://www.library.fa.ru/files/Firsov.pdf>

224. *Хавина С.А.* Критика буржуазных взглядов на закономерности социалистического хозяйствования. М. : Мысль, 1968.

225. *Хайдаров У.* Хозрасчет и материальное стимулирование труда в каракулеводческих совхозах Узбекистана : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : Всесоюзный НИИ экономики сельского хозяйства, 1970.

226. *Ханин Г.И.* «Оттепель» и «перестройка» начались... при Сталине? // Экономика и организация промышленного производства. 2005. № 9. С. 70—100.

227. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время : монография. В 2 т. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов — 1987 год. Новосибирск : НГТУ, 2008.

228. *Ханин Г.И.* Советское экономическое чудо: миф или реальность? // Свободная мысль-XXI. 2003. № 7, 8, 9, 11.

229. *Ханин Г.И.* Современная российская буржуазия (опыт экономического эскиза) // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 1. С. 9—28.

230. *Хачатуров Т.* Капитальные вложения и капитальное строительство в СССР за 50 лет // Вопросы экономики. № 8. 1967.

231. *Хрущев Н.* О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством. М. : Госполитиздат, 1957.

232. *Хрущев С.* Никита Хрущев. Реформатор. М. : Время, 2010.

233. *Цаголов Н.* Вопросы теории производственных отношений социализма. М. : Изд-во МГУ, 1983.

234. *Цхададзе Н.* История экономических учений : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2015.

235. *Чиркова Е.* Диктатура противоречивого Тито // Коммерсантъ. 2014. 10 ноября.

236. *Чосудовский М.* Как МВФ разрушил Югославию. URL : <http://www.saint-juste.narod.ru/chosudovsky.htm>

237. Экономическая история СССР : учебник для экономических вузов / В. Чунтулов [и др.]. М. : Высшая школа, 1987.

238. Чунтулов В., Кривцова Н., Чунтулов А., Тюшев В. Экономическая история СССР : учебник для экономических вузов. М. : Высшая школа, 1987.

239. Шакиров Ф. Хозяйственный расчет предприятий и объединений АПК в системе новых производственных отношений : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 1990.

240. Шевельков А. Аграрная политика СССР второй половины XX века (по документам ЦК КПСС) // Вестник архивиста. 2010. № 1.

241. Шестаков В. Социально-экономическая политика советского государства в 50-е — середине 60-х годов. М. : Наука, 2006.

242. Широкопад А. Великая контрибуция. Что СССР получил после войны. М. : Вече, 2013.

243. Шмелев Н., Попов В. На переломе. Экономическая перестройка в СССР. М. : Новости, 1989.

244. Шубин А. Совнархозы (1957—1965) // Мегаэнциклопедия Кирилла и Мефодия. URL : <http://www.megabook.ru/article>

245. Шэхуэйчжуи чжэнчжи цзинцзисюэ лилунь тиси цзинцзинь (Собрание теоретических систем политической экономии социализма). Ханчжоу, 1986.

246. Щербин Б. Экономические принципы хозяйственного расчета социалистического предприятия : автореф. дис...канд. экон. наук. Одесса, 1949.

247. Экономическая дискуссия 1951 г. в оценке И.В. Сталина // Исторический архив. 2013. № 2. С. 45—77; № 3. С. 3—20.

248. Экономическая реформа: ее осуществление и проблемы / под ред. А.М. Румянцева, П.Г. Бунича. М. : Политиздат, 1969.

249. Ягов О. Косыгинская реформа 1965 г. и почему был свернут успешный экономический эксперимент // Информационно-аналитический журнал «Политическое образование». URL : <http://www.lawinrussia.ru/node/351190>

250. Ядгаров Я. История экономических учений : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и управленческим специальностям. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2005.

251. Ядгаров Я. Особенности реформаторских воззрений советского периода (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) // Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 2. С. 329—345.

252. Baghebo M. Comparative economic analysis of Yugoslavian model of market socialism with the command economy of China and Cuba // Research Journal of Economics & Business Studies. 2012. Vol 2. № 1.

253. Bähr J. Institutionenordnung und Wirtschaftsentwicklung. Die Wirtschaftsgeschichte der DDR aus der Sicht des zwischendeutschen

Vergleichs // Geschichte und Gesellschaft. 25. Jahrg. H. 4. Ostdeutschland unter dem Kommunismus 1945—1950 (Oct. — Dec., 1999).

254. Bergson A. Planning and Performance in Socialist Economies. Boston, 1989.

255. Soviet Economic Performance and Reform: Some Problems of Analysis and Prognosis / A. Bergson [and other] // Slavic Review. 1966. Vol. 25. № 2. P. 222—246.

256. Bergson A. The Economics of Soviet Planning. New Haven, 1964.

257. Brown A. The Rise and Fall of Communism. London : Vintage Books, 2010.

258. Ellman M. The Fundamental Problem of Socialist Planning // Oxford Economic Papers. New Series. 1978. Vol. 30. № 2. P. 152—159.

259. Ericson R. The Soviet Union: 1979—1990. San Francisco, 1990.

260. Estrin S. Yugoslavia: The Case of Self-Managing Market Socialism // The Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 4.

261. Gapinski J., Škegro B., Zuehlke T. Modeling the Economic Performance of Yugoslavia. New York : Praeger, 1988.

262. Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspectives. Princeton, 1961.

263. Gregory P., Stuart R. Soviet Economic Structure and Performance. Fourth edition. Harper Collins Publishers, 1990.

264. Handbook of Economic Statistics 1988. CPAS 88-10001. 1988. Sept.

265. Horvat B. Towards a Theory of Planned Economy. Belgrade : Yugoslav Institute of Economic Research, 1964.

266. Kanzleiter B. Workers' Self-management in Yugoslavia — An Ambivalent Experience // Transform. 2011. Sept.

267. Katsenelinboigen A. Conflicting Trends in Soviet Economics in the Post-Stalin Era // Russian Review. 1976. Vol. 35. № 4. P. 373—399.

268. Kornai I. The Socialist System. Oxford, 1992.

269. Kovač O. Foreign Economic Relations // In: Adamovich L.S., Ramet S.P. (eds). Beyond Yugoslavia: Politics, Economics, and Culture in a Shattered Community. Boulder : Westview Press, 1995.

270. Liotta P. Paradigm Lost: Yugoslav Self-Management and the Economics of Disaster // Balkanologie. 2001. Vol. V. № 1—2. Déc.

271. Lydall H. Yugoslavia in Crisis. Oxford : Clarendon Press, 1989.

272. Mandel E. Yugoslav Economic Theory // Monthly Review. 1967. Apr.

273. Merkel W., Wahl S. Wahl, Das geplünderte Deutschland. Die wirtschaftliche Entwicklung im östlichen Teil Deutschlands von 1949 bis 1989. Bonn, 1991.

274. Neal F. Yugoslavia at the Crossroads // Atlantic Unbound (from the original December 1962 Atlantic Monthly article). 1997. 3 Dec.

275. *Neuberger E., James, E.* The Yugoslav Self-Managed Enterprise: A Systematic Approach // In: *Bornstein M.* (ed.) Plan and Market: Economic Reform in Eastern Europe. New Haven : Yale University Press, 1973.

276. *Nove A.* Planner's Preferences, Priorities and Reforms // The Economic Journal. Vol. 76. 1966. № 302. P. 261—271.

277. *Nutter W.* Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962.

278. *Prychitko D.* Did Horvat Answer Hayek? The Crisis of Yugoslav Self-Management // The Freeman. 1991.

279. *Ritschl A.* Aufstieg und Niedergang der Wirtschaft der DDR. Ein Zahlenbild 1945—1989 // Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte. 1995. № 2. S. 11—46.

280. *Unger S.* Eisen und Stahl für den Sozialismus: Modernisierungs und Innovationsstrategien der Schwarzmetallurgie in der DDR von 1949—1991. Berlin, 2000.

281. *Warren S. Grimes.* The Changing Structure of East German Industrial Enterprises // The American Journal of Comparative Law. 1969. Vol. 17. № 1. P. 64—68.

282. *Woodward S.* Socialist Unemployment: The Political Economy of Yugoslavia, 1945—1990. Princeton : Princeton University Press, 1995.

283. *Zukin S.* Self-Management and Socialization // Yugoslavia in the 1980s. London, 1985.

Информация об авторах

Богомолов Евгений Викторович — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; EVBogomolov@fa.ru

Будкевич Галина Васильевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; rapirus7@mail.ru

Генкин Артем Семенович — доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Консалтингово-Аналитический Союз»; konsul3000@yahoo.com (этот адрес электронной почты защищен от спам-ботов. У вас должен быть включен JavaScript для просмотра).

Лазарева Любовь Николаевна — кандидат исторических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин филиала Российского государственного гуманитарного университета в Домодедове, ведущий специалист Центра документальных публикаций Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ); laz_dom@mail.ru

Лаптева Елена Васильевна — доктор исторических наук, доцент, профессор Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; ella-7@yandex.ru

Латов Юрий Валерьевич — доктор социологических наук, кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник ИС РАН; профессор Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; главный научный сотрудник Академии управления МВД России; latov@mail.ru.

Лебедев Константин Николаевич — доктор экономических наук, доцент, профессор Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; KNLebedev@fa.ru

Лисовицкий Владимир Николаевич — кандидат экономических наук, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина; barsik_38@mail.ru

Мишенин Сергей Евгеньевич — кандидат исторических наук, доцент кафедры истории России Института истории, государственного управления и международных отношений Кемеровского государственного университета; s-e-m-57@mail.ru

Муравьев Сергей Рудольфович — кандидат экономических наук, доцент, Астраханский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; smuraviev@inbox.ru

Нуреев Рустем Махмутович — доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, ординарный профессор НИУ ВШ; nureev50@gmail.com

Орусова Ольга Вячеславовна — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; orusovaolga@hotmail.com

Пивоварова Элеонора Петровна — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН; vafek@mail.ru

Попов Григорий Германович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Московского технологического института; grigorijpopov1977@yandex.ru

Скобликов Евгений Андреевич — кандидат экономических наук, президент Фонда финансовых инициатив (Пенза); eas-eik@mail.ru

Сорокин Дмитрий Евгеньевич — доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, профессор, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ; sorokind@inecon.ru

Тебекин Алексей Васильевич — доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор (Российская таможенная академия); tebekin_63@mail.ru, tebekin@gmail.com

Цхададзе Нелли Викторовна — доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; nelly-vic@mail.ru

Шапиро Наталья Александровна — доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского НИУ информационных технологий, механики и оптики, кафедра экономики и стратегического менеджмента; v-shapiro@mail.ru

Эпштейн Давид Беркович — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Северо-Западного НИИ экономики сельского хозяйства РАН; epsteindb@gmail.com

Ядгаров Яков Семенович — доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ; yakovyadgarov@mail.ru

Аннотация

15—16 октября 2015 г. в Финансовом университете при Правительстве РФ прошла IV Международная научно-практическая конференция цикла «Великие экономисты и великие реформы». Эта конференция носила интригующее название — «Упущенный шанс или последний клапан?». Ее проведение было приурочено к 50-летию так называемых косыгинских экономических реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности государственных предприятий в рамках социалистической хозяйственной системы. Данная коллективная монография подготовлена в первую очередь на основе работ участников этой конференции.

Основной диапазон оценок реформы 1965 г. заложен в самом названии предлагаемой читателю книги. Если «рыночный социализм» возможен и желателен, то неудавшиеся реформы полувековой давности — упущенный шанс. При такой постановке вопроса следует обратить основное внимание на то, почему тот шанс оказался упущен и можно ли ожидать нового. Однако если «рыночный социализм» — это оксюморон, то нет смысла сожалеть о несбывшемся шансе, которого на самом деле и не было. Зато есть смысл проанализировать историческое значение таких «мертворожденных» реформ, которые играют роль клапана, выпуская хотя бы часть «пара» из бурлящего «котла» социально-экономических противоречий.

Кроме перечисленных крайних точек зрения на реформу 1965 г., существует значительный спектр промежуточных вариантов. Например, можно поставить под вопрос утверждение о неудаче косыгинской реформы: пусть даже она дала ограниченно-полезный результат, а потом и вовсе оказалась перечеркнута, все равно она дала советским людям (как ранее столыпинская реформа — подданным Российской империи) «глоток воздуха», улучшив (пусть на время) их жизнь. Тогда, может

быть, эту реформу следует оценить как успех, пусть и локальный? А можно вообще усомниться в каких бы то ни было полезных результатах реформы и посчитать ее даже не клапаном, а статистической иллюзией, симулякром, который лишь имитирует изменения, на самом деле практически ничего качественно и количественно не изменяя.

Все перечисленные подходы к оценке советской реформы 1965 г. вполне применимы и к оценкам российских социально-экономических реформ совсем недавнего времени. Поэтому обсуждение косыгинских реформ имеет большое методологическое значение — оно позволяет наметить основные приемы анализа тех государственных экономических реформ, которые организуются «прогрессивными государственниками» без особой оглядки на мнения «простых людей», осуществляются «сверху вниз» и находятся в опасной зависимости от текущей политической конъюнктуры.

В книге собраны аналитические размышления по поводу всех основных аспектов изучения косыгинских реформ. В первом разделе находятся статьи, которые задают общую рамку дискуссии, они формулируют основные проблемы анализа косыгинской реформы как точки/периода бифуркации советской командной экономики. Авторы второго раздела переходят к конкретике и предлагают обзор основных событий и тенденций реформы в базовых секторах советской экономики. Третий раздел посвящен «авторам» реформы — прежде всего, политику А. Косыгину и экономисту Е. Либерману. Самым важным разделом книги является четвертый раздел, где собраны различные подходы к объяснению того, насколько успешной оказалась реформа и, самое главное, в какой степени и почему она в конце концов оказалась «не совсем» удачной. Пятый раздел показывает взгляды на реформу 1965 г. с точки зрения ее места в истории экономических идей. Наконец, шестой раздел посвящен экономической компаративистике — здесь помещены материалы о других аналогичных (про-рыночных) реформах в странах социалистического лагеря.

Раздел I называется «Косыгинская реформа как точка бифуркации командной экономики».

В первой главе «Упущенный шанс косыгинских реформ» Р.М. Нуреев подчеркивает, что необычность этой реформы выражена даже в ее названии. Реформы в России осуществляются обычно строго «сверху вниз», поэтому их принято называть в честь очередного верховного правителя: петровские реформы, александровские реформы, сталинские реформы, ельцинские и т.д. Из этого общего правила есть очень немногие исключения, среди них — столыпинские и косыгинские реформы. В обоих случаях реформы связывались со вторым лицом государства, в то время как

первое лицо занимало в отношении преобразований индифферентную позицию.

Наиболее существенными положениями косыгинской реформы стали переход от территориального к отраслевому планированию, резкое сокращение числа обязательных плановых показателей, изменение их количества (с 30 до девяти) и качества, а также возможность продажи части производимой продукции по договорным ценам. Реформа предполагала оставление значительной части прибыли самим предприятиям для образования фондов развития производства, материального поощрения, социально-культурного назначения и жилищного строительства.

Такая радикальная реформа не могла не вызвать сопротивление со стороны партийной и советской номенклатуры. Главными противниками реформ оказались министерство финансов и министерство обороны: реформа резко ограничивала возможности перераспределения прибавочного продукта и наращивания военных расходов, следовательно, снижала и «административный ресурс» работников минфина и Минобороны.

Внедрение хозрасчетных принципов управления «ЗС» (самоокупаемости, самофинансирования и самоуправления) дало на первых порах значительный позитивный импульс для развития экономики. Ее экономический эффект был связан в первую очередь с тем, что передовые предприятия использовали значительные сверхнормативные запасы сырья для выпуска внеплановой продукции.

Однако с течением времени внедрение новых принципов управления способствовало обострению противоречия между планомерным разделением труда на государственном предприятии и формирующейся рыночной формой разделения труда, основанной на принципе сравнительных преимуществ, в национальной социалистической экономике. Обострялись также противоречия между плановыми заданиями и выпуском внеплановой продукции.

Реформа способствовала углублению дифференциации предприятий, с одной стороны, на старые (использующие традиционные методы управления) и новые (те, которые воспользовались новыми возможностями), с другой стороны, на предприятия, обслуживающие преимущественно план и обслуживающие преимущественно рынок. Не удивительно, что разные отрасли и предприятия оказались довольны реформой в очень разной степени.

Реформы в СССР вызвали серию схожих реформ в других социалистических странах. Однако некоторые из них попробовали гораздо дальше пойти по пути развития материальной заинтересованности и ориентации на реальный спрос. Ввод войск в Чехословакию в 1968 г.

положил конец не только разрядке международной напряженности, но и привел к отказу от углубления косыгинской реформы, к «реставрации» роли планово-директивной системы.

У свертывания косыгинской реформы были и более глубокие причины, не связанные с политической конъюнктурой.

Реформа Косыгина являлась попыткой создания рыночного сектора экономики без необходимых предпосылок: без реальной экономической обособленности государственных предприятий (без элементов частной собственности), экономической конкуренции, рыночной инфраструктуры (без фондового рынка, коммерческих банков, института банкротства и т.д.). Конечно, она была в своем исходном виде обречена на провал.

Тем не менее косыгинская реформа дала определенные результаты, которые не были ликвидированы «реставрацией» 1970-х гг. Некоторые новые институты закрепились, хотя они не всегда способствовали укреплению советской модели экономики.

Прежде всего значительным изменением подвергся сам механизм планирования. Если раньше планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок, то теперь происходит переход к комплексному, многовариантному планированию. В то же время сама методология советского планирования осталась неизменной. Ее основу составлял балансовый метод. Даже в начале 1980-х гг. Госплан составлял 2000 балансов, имевших 50 тыс. позиций. Все это приводило к хронически консервативной системе планирования, типичной чертой которой было замедление технического прогресса: средний срок службы оборудования в 1989 г. по плану составлял 13 лет, а фактически — 26(!) лет. Гиперцентрализованное планирование становилось тормозом национального экономического развития.

Другой неотменный результат косыгинской реформы — это очередной шаг в процессе «стекания» власти-собственности «сверху вниз». Провал косыгинской экономической реформы объясняется во многом именно ростом самостоятельности советской бюрократии из отраслевых министерств, которая постепенно перехватывала реальное руководство у партийных лидеров и не желала расширять самостоятельность тех, кем она руководила.

Изменилось также распределение полученной советскими предприятиями прибыли. Хотя общая доля прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий, почти не изменилась (она как была в конце 1950-х гг. на уровне примерно 40%, так и осталась в середине 1970-х гг. примерно на уровне 45%), но резко выросла доля фондов экономического стимулирования (при Н.С. Хрущеве она составляла лишь примерно 5% всей прибыли, а в первой половине 1970-х гг., даже после свертывания

косыгинской реформы, устойчиво составляла примерно 15%). Это означало расширение свободы рук руководителей предприятий, которые могли не только патерналистски заботиться о «своих» рабочих, но и активно повышать личное благосостояние.

Во второй главе «Были ли косыгинские реформы упущенной возможностью «дэнсяопинизации» советского общества?» Ю.В. Латов продолжает начатый Нуреевым анализ роли косыгинских реформ в эволюции советской экономики. В этой главе активно используется синергетический подход, который рассматривает развитие любой системы как чередование движения по аттрактору и точек бифуркации.

По мнению автора главы, с некоторой долей условности весь 20-летний период истории СССР 1953—1973 гг. (от смерти И.В. Сталина до мирового нефтяного шока) можно считать непрерывной бифуркационной ситуацией, когда относительно второстепенные субъективные обстоятельства могли привести к «коренной перемене... точки зрения на социализм».

Начало бифуркационной ситуации положил Н.С. Хрущев, который встал у власти вскоре после смерти Сталина. Главная институциональная инновация после смерти Сталина заключалась в частичном демонтаже «подсистемы страха», как назвал ее Г.Х. Попов: применение откровенно принудительных мер ушло в прошлое.

Косыгинские реформы тоже уходят корнями в период правления Хрущева. Застрельщиком подготовки реформ стал в сентябре 1962 г. харьковский экономист Е.Г. Либерман, опубликовавший в «Правде» статью «План, прибыль, премия». Эта публикация была расценена как официальное разрешение партийного руководства обсуждать темы «планового фетишизма» и при необходимости повышать личную заинтересованность работников.

Когда Хрущева свергли в октябре 1964 г. в результате внутривластной заговорной интриги, то первоначально казалось, что новые руководители СССР дадут попыткам реформирования «второе дыхание». В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Косыгин объявил об официальной государственной реформе.

Косыгинские реформы 1960-х гг. в принципе могли стать для экономики СССР тем, чем стали для экономики КНР рубежа 1970—1980-х гг. реформы Дэн Сяопина, — путем к созданию смешанной экономики при сохранении власти коммунистической партии.

Однако уже через несколько лет после введения косыгинской реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. В частности, был вновь установлен жесткий контроль над фондом поощрительных выплат работникам предприятий.

Если ранее основная часть прибыли предприятий изымалась в бюджет как плата за производственные фонды, то теперь — как изъятие «свободного остатка прибыли». Чем большая доля советских предприятий переходила на работу по новым правилам, тем меньше новые правила отличались от старых.

В результате экономическая реформа стала очередным этапом в повышении самостоятельности руководителей советских предприятий, но не смогла существенно усилить заинтересованность в труде самих работников. Некоторые руководители государственных предприятий, которые слишком увлеклись идеями хозрасчета и допустили неизбежные нарушения хозяйственной дисциплины, были обвинены в экономических преступлениях: наиболее известным примером является судьба умершего в тюрьме И.Н. Худенко, директора совхоза «Акчи» в 1969—1970 гг.

Неудача хрущевской и косыгинской реформ привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме экстенсивного экономического роста — наблюдался экономический рост без социально-экономического развития. В результате стихийно сформировался институт участия СССР в капиталистической мир-системе в качестве «сырьевого придатка» (экспорт энергоресурсов в обмен на импорт потребительских и высокотехнологических товаров). В этот же период стали бурно развиваться институты теневое предпринимательства.

Есть множество исследований причин свертывания НЭПа, но причины свертывания косыгинской реформы еще ждут фундаментальных исследований. Наиболее убедительные объяснения делают акцент на объективные факторы — на росте различных форм рентоискательства.

Рентоискательством в современной экономической теории называют поиск дохода методами, исключающими конкуренцию. В СССР 1970-х гг. рентоискательская деятельность была связана с активной разработкой нефтегазовых месторождений (извлечением природной ренты) и с ростом привилегий государственной бюрократии (извлечением бюрократической ренты). Свертывание косыгинских реформ можно рассматривать как яркий пример «ресурсного проклятия»: для стран с высоким уровнем отчуждения элиты от граждан наличие полезных ископаемых, легко реализуемых на мировом рынке, становится не стимулом, а тормозом развития.

Рентоискательская модель развития Советского Союза имела довольно широкую социальную базу, которой не могла похвастаться модель развития, предложенная косыгинскими реформами. Реформаторы второй половины 1960-х гг. в борьбе с «партократией» могли опираться

только на наиболее «рисковую» часть руководителей предприятий и работников. В то же время рентоискательская модель удовлетворяла и «нормальных» руководителей, и «обычных» работников; любители риска получали при этом более широкие возможности уйти в теневой бизнес. Переход от косыгинских реформ к брежневскому «застою» стал входом в институциональную ловушку (позже нечто похожее повторилось в начале 2000-х гг.).

Таким образом, бифуркационный период 1953—1973 гг. стал столкновением трех вариантов «правил игры» — моделей самодостаточной командной экономики (постсталинский курс), смешанной экономики (курс косыгинских реформ) и командной экономики как «сырьевого придатка» капиталистической мир-экономики (курс «застойного» брежневского режима). Победу третьего курса можно объяснить предпочтением тактических (среднесрочных) выгод стратегическим (долгосрочным) преимуществам.

Раздел II называется «Развертывание и свертывание косыгинской реформы: канва событий».

Автор третьей главы «Сталинская модель экономики — фундамент реформ 1950—1970-х гг.» Л.Н. Лазарева рассматривает раннюю предисторию подготовки косыгинской реформы.

С 1930-х годов советское государство выступало в роли «единой фабрики»: предприятие «сверху» получало «заказ», который было обязано выполнить. От трудового коллектива требовалось сделать много, дешево и качественно. Реализация же продукции являлась прерогативой не предприятия, а планирующих органов.

Такая сталинская экономическая модель, обеспечив победу в Великой Отечественной войне и восстановление страны в условиях фактической международной экономической блокады, уже в середине XX в. перестала отвечать вызовам времени. Советские лидеры, столкнувшись с необходимостью одновременно поддерживать высокий уровень накопления и потребления, начали задумываться о внесении корректировок в систему управления народным хозяйством.

Запрос на «встраивание» сталинской экономической модели в реальность формирующегося постиндустриального общества советское научное сообщество «отрабатывало», опираясь на теоретический прорыв, достигнутый в ходе осмысления результатов ноябрьской дискуссии 1951 г. Дискуссия проходила под «присмотром» Сталина: хотя непосредственно в обсуждении он участия не принимал, но пристально следил за его ходом, анализировал записи выступлений участников дискуссии и обобщил их в «Замечаниях по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года». По итогам этой дис-

куссии экономические законы социализма признавались объективными, существование товарных отношений объяснялась двумя формами собственности, «прописка» закона стоимости была подтверждена на высочайшем уровне.

Уже в 1957 г. дискуссия о социалистической экономике снова возобновилась. Сформировались два основных подхода к проблеме товарно-денежных отношений при социализме и роли закона стоимости. «Антитоварники» или «планомерники» (В.А. Соболев, Н.Ф. Хессин, И.С. Малышев и другие) развивали посыл о том, что социалистическое производство — это непосредственно общественное производство, и приходили к выводу, что в СССР товарно-денежные отношения являются внешней формой, выражая бестоварное содержание. Социализм, по их мнению, планомерно организованное общество, а товарно-денежные отношения существуют ввиду противоречивости социализма как первого этапа перехода к коммунизму. Их противники — «товарники» (Я.А. Кронрод, В.Г. Венжер, Л.Н. Кассиров, И.Н. Буздалов, А.М. Емельянов и другие) доказывали, что существование товарно-денежных отношений при социализме отрицать нельзя, так как это будет противоречить фактам хозяйственной практики. Поэтому необходимо признать значение закона стоимости как основного регулятора развития народного хозяйства и пользоваться им для улучшения эффективности работы предприятий. План же должен строиться как отражение рыночной конъюнктуры. Это, в свою очередь, формировало основные подходы к проблеме повышения эффективности хозяйствования — улучшение планирования (поиск «правильных» директивных показателей) или усиление роли рыночных рычагов.

Прозрения советских экономистов 1950-х гг. о необходимости искать оптимальное сочетание плановых и рыночных институтов подготовили почву для нового витка дискуссии в 1962—1964 гг. и для косыгинской экономической реформы.

В четвертой главе «Хрущевская реформа как пролог косыгинской реформы» О.В. Орусовой и А.В. Тебекиным показаны предпосылки и основные мероприятия экономических реформ Хрущева, дана оценка их неоднозначного влияния на развитие страны, выявлены причины свертывания проведенных масштабных изменений.

Отмечено, что хрущевские реформы явились реальной попыткой перевести центр тяжести управления из центра по вертикали в регионы. В 1957 году произошел переход от централизованно-отраслевой к территориально-отраслевой системе управления, были организованы советы народного хозяйства (совнархозы). Это значительно расширило возможности рационального использования экономического потенциала

регионов, учета различий в их социально-экономических, демографических, природных и других условиях хозяйствования.

Подчеркнуто, что в результате проведенных реформ время правления Хрущева можно считать своеобразным «золотым веком» советской экономики. Именно в этот период советская экономика демонстрировала бурные темпы экономического роста, был осуществлен первый полет человека в космос, созданы стратегически важные и передовые отрасли оборонной промышленности, возникли сотни конструкторских бюро, сформированы тысячи исследовательских лабораторий.

Изнанкой экономических реформ можно считать «разочарования» в социальной политике. Оно связано, в частности, с решением о прекращении выплат по всем выпускам облигаций внутреннего займа до 1977 г., что привело к значительным потерям в сбережениях для большинства жителей СССР и к потере доверия населения власти. Одновременно проводилась политика, направленная на фактическое уничтожение личных подсобных хозяйств.

Переход к совнархозам повлек за собой разрыв многих хозяйственных связей, размельчение производственных комплексов. Усилились местнические тенденции, нарушилась отлаженная система создания и внедрения технических новшеств, ограничили возможности для проведения единой технической политики в той или иной отрасли.

Низкая результативность хрущевских реформ была обусловлена тем, что, во-первых, реформа была проведена «сверху», директивным путем. Во-вторых, произошло противопоставление территориального планирования и управления отраслевому вместо поиска путей их интеграции и взаимодействия. В-третьих, в регионах сложилось своеобразное неравнозначное двоевластие: территориальная структура управления создавалась обособленно от местных советов депутатов трудящихся, как надстройка над ними. В-четвертых, организационная структура совнархозов, по сути, полностью повторяла отраслевую структуру.

Авторы главы приходят к выводу, что в результате реформ Хрущева произошло существенное ослабление централизма в управлении экономикой, понизилось качество планового руководства, что явилось стимулом для проведения косыгинской экономической реформы.

В пятой главе «События и тенденции косыгинской реформы» последовательно дано изложение реформ в сферах промышленности и сельского хозяйства.

При описании косыгинской реформы в промышленности О.В. Орусовой рассмотрен комплекс мер по улучшению управления промышленностью — изменение организационной структуры управления экономикой,

совершенствование системы планирования и усиление экономического стимулирования.

В области организационной структуры управления косыгинская реформа предполагала упразднение совнархозов и создание министерств по отраслям промышленности. Изменение системы планирования предусматривалось через расширение прав и самостоятельности предприятий, сокращение утверждаемых им показателей. Усиление экономического стимулирования работников проводилось через создание на предприятиях фондов материального поощрения, фондов развития производства и фондов социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — это называлось хозяйственным расчетом.

К концу 1970 г. на новую систему хозяйствования из 49 тыс. промышленных предприятий было переведено более 41 тыс., на долю которых приходилось 95% прибыли и 93% общего выпуска промышленной продукции. Проведенные мероприятия явно улучшили положение в советской промышленности. В послевоенные годы наиболее результативной оказалась, согласно официальной статистике, именно восьмая пятилетка (1965—1970), совпавшая с проведением хозяйственной реформы: валовой общественный продукт увеличился на 43%, продукция промышленности — на 50%, сельского хозяйства — на 23%, производительность общественного труда — на 39%, реальные доходы на душу населения — на 33%. Происходившее три предыдущих пятилетки снижение темпов роста общественного производства было приостановлено, темпы даже возросли, хотя и ненадолго.

Однако в первоначальном виде мероприятия косыгинской реформы просуществовали недолго. Вскоре началась их корректировка: плановые показатели вновь возросли, система хозрасчета оказалась ограничена. В результате первоначальное улучшение количественных и качественных показателей оказалось поглощено новым спадом. Приводится динамика индекса промышленного производства в 1965—1990 гг. в РСФСР и в ряде ее автономных республик, подтверждающая тенденцию к замедлению экономического роста в стране после свертывания косыгинской реформы.

В заключение анализа реформ в промышленности подчеркивается, что социально-экономические перемены, начатые в 1965 г., хотя и породили большие надежды, но закончились разочарованием: реформа «ушла в песок», не достигнув поставленных целей. В итоге эта реформа, как и все предыдущие, фактически оказалась направленной на продление существования командно-административной системы, так как она не отвергала ее основные принципы, без чего попытки реформирования экономики не могли дать нужного эффекта.

Вторая часть главы посвящена реформам в сельском хозяйстве СССР. Так, Н.В. Цхададзе указывает, что сельское хозяйство с 1950-х гг. оставалось наиболее слабой отраслью советской экономики. Поскольку индустриализация 1930-х гг. осуществлялась в значительной степени за счет целенаправленного и довольно безжалостного перекачивания ресурсов из сельской агроэкономики в городскую промышленность, подъем промышленности привел к упадку сельского хозяйства. В селе оставались не самые лучшие работники, чей труд был слабее механизирован и хуже оплачивался, условия жизни села значительно отставал от города. В результате происходил подрыв продовольственной безопасности: страна, которая до революции активно экспортировала продовольствие, начала его активно закупать.

Мартовским Пленумом ЦК КПСС (1965) была предпринята попытка изменить механизм управления отраслью на основе сочетания общественных и личных интересов, усиления материальной заинтересованности колхозников и рабочих совхозов в росте производства. Система органов управления сельским хозяйством была упрощена: министерства производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов союзных республик преобразованы в министерства сельского хозяйства, территориальные производственные колхозно-совхозные управления упразднены, восстановлены структурные подразделения исполкомов местных советов, ответственные за сельскохозяйственное производство. Колхозам и совхозам ненадолго была предоставлена большая самостоятельность, в то время как совхозы предполагалось перевести на полный хозрасчет. В сферу сельского хозяйства правительство направило очень крупные инвестиции.

Однако стратегия, консервирующая прежние структуры путем значительных финансовых инъекций в сельское хозяйство, не смогла решить его глубинной проблемы — отчуждения крестьянина от земли. Новая аграрная политика способствовала росту скорее затрат и расточительности, чем эффективности. Те институты, на которых держится реальный рынок (свобода перемещения рабочей силы и капитала, права человека и защита его от произвола предпринимателя, т.е. от администрации предприятия и государственного аппарата) в экономической реформе даже не упоминались.

Поначалу принятые решения по реформированию сельского хозяйства дали заметный эффект: объем валовой продукции сельского хозяйства в 1965—1967 гг. в среднем за год на 15% превышал среднегодовой объем валовой продукции в предыдущем трехлетии. Однако эффект оказался непродолжительным. Несмотря на огромные инвестиции, колоссальные масштабы мелиорации и поставок техники и удобре-

ний, в 1970-х и начале 1980-х гг. среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства быстро снижались.

Экономическая реформа в сельском хозяйстве, как и в промышленности, оказалась как бы инородным телом в сохраняемой системе экономических и общественных отношений, которое в конце концов было подавлено окружающей социально-экономической средой, ассимилировано с преобладающими в обществе командными отношениями. В конечном итоге реформа Косыгина способствовала лишь разрастанию управленческого аппарата министерств и ведомств, которые подменяли собой нормальный рыночный механизм, пытаясь присвоить себе те функции, которые при капиталистической системе осуществлялись непосредственно предприятиями-фирмами.

В шестой главе «Экономические реформы в «эпоху застоя»: приливы и отливы 1965—1982 гг.» С.Е. Мишенин рассматривает процесс реализации экономических реформ 1965—1982 гг. как внутренне противоречивую стабилизацию советской системы после «рывка» в 1930—1940-е гг.

Автором главы предложено рассматривать косыгинскую реформу 1965 г. в двух смыслах — в узком (собственно 1965—1973 гг.) и в широком (1965—1982 гг., т.е. весь период правления Л.И. Брежнева). Обозначены три этапа реформы в широком смысле слова:

I этап — 1965—1973 гг. (внутри него выделены подэтапы);

II этап — 1973—1979 гг.;

III этап — 1979—1982 гг.

Каждому из них в главе дается качественная характеристика. Логика проведения преобразований увязана с логикой развития советской экономической системы в целом, а также с логикой исторического соревнования советской экономики с ее главным антиподом — экономикой США.

Сущность косыгинской реформы сводится к трем базовым позициям: введению новых экономических показателей, в основе которых реализованная продукция, ориентации на прибыль, расширению самостоятельности предприятий. Фундаментом реформы являлось восстановление министерского (отраслевого) управления, ликвидированного на какое-то время при Хрущеве. Все эти три направления оставались в поле зрения советского руководства до самого конца СССР, хотя существенно менялись акценты в их трактовке.

Реформы в СССР предлагается воспринимать как процесс, имеющий циклический характер, представляющий собой чередование реформаторских приливов и консервативных отливов, как борьбу альтернатив в развитии и выборе пути развития страны, а также выведения системы на процесс «термидоризации» режима. Такой подход позволил автору

главы выявить неустойчивость содержания реформирования и логику подведения советской системы к процессу активного трансформирования уже в 1990-е гг.

В данной главе делаются следующие выводы:

1) как и практически всякая крупная реформа (например, столыпинская и гайдаровская), реформа 1965 г. дорабатывалась, корректировалась и дополнялась на протяжении всего периода своей реализации. Некоторые ее аспекты достаточно органично «вписались» в практику, хотя другие «забуксовали» в начале 1970-х гг. (если не раньше);

2) основными объектами преобразований были форма организации экономической жизни (антитеза «план-рынок»), статус базового звена управления и оценка экономической деятельности (показатели);

3) на процесс изменения содержания основных преобразований оказали существенное влияние как изменения на мировом рынке («нефтяной шок» 1973 г.), так и узкая социальная база преобразований;

4) преобразования 1965—1982 гг. сыграли определяющую роль в формировании пути трансформации советской системы в направлении рынка. В то же время они показали, что позиции и силы альтернативного (прорыночного) развития советской системы оказались в 1960—1970-е гг. исторически неубедительными.

Раздел III называется «„Крестные отцы“ реформы», он посвящен политикам и экономистам, которые дали жизнь косыгинской реформе.

В седьмой главе «Алексей Косыгин — политик-реформатор» анализируется роль Косыгина в развитии советского общества.

По оценке Г.В. Будкевич, прошедшее время заставило по-новому оценить вклад Косыгина в развитие советского общества и в целом дать весьма позитивные оценки его деятельности. Хотя именно при нем начался брежневский «застой», он развернулся не столько благодаря действиям Косыгина, сколько вопреки им.

Масштаб личности Косыгина до сих пор сохраняет за собой несколько исторических рекордов: он находился на посту Председателя Совета Министров СССР 16 лет (с октября 1964 по октябрь 1980 г.), был членом правительства страны на протяжении 42 лет, работал на самых разных постах высшего экономического руководства — министром финансов, министром легкой и пищевой продукции, председателем Госплана. Все это дает право говорить о Косыгине как о человеке-легенде, с именем которого связаны судьбы миллионов людей.

Косыгин, видимо, первым среди советских политических лидеров понял, что экономику страны надо переводить на рыночные рельсы. Он предложил устранить излишнюю регламентацию хозяйственной деятельности предприятий и усилить экономическое стимулирование произ-

водства с помощью таких средств, как цена, прибыль, премия, кредит, а вместо «вала» установить показатель уровня реализации продукции. В результате косыгинская реформа дала прекрасные результаты и вошла в советскую историю как одна из самых успешных пятилеток.

Параллельно с внедрением материальной заинтересованности работников в СССР второй половины 1960-х гг. использовались и другие методы повышения эффективности производства. В частности, Косыгин стоял у истоков развития газовой промышленности в СССР. Парадокс в том, что именно резкий рост доходов от экспорта и газа в 1970-е гг., как считают некоторые историки, стал одним из факторов «удушения» косыгинских реформ.

Косыгин был единственным человеком в советском руководстве периода 1960—1970-х гг., обладавшим стратегическим мышлением, который умел видеть экономику страны в целом и понимал ее насущные проблемы. Однако, перефразируя Г. Честертона, можно сказать: сыгранная им роль в истории России интересна, но еще интереснее та роль, которую ему сыграть не дали. Впрочем, сыграли свою роль и субъективные обстоятельства: по воспоминаниям внука премьера А.Д. Гвишиани, после инфаркта в 1976 г. реформатор «из Косыгина-победителя, способного решить любые вопросы, превратился в больного 76-летнего человека».

Косыгин работал на высших постах почти до последних дней жизни. В этой связи можно вспомнить, что в 1979 г. была попытка второй косыгинской реформы, тоже направленной на реформирование плановой системы в границах плановой системы. Однако эта попытка оказалась заметно менее радикальной, чем реформа 1965 г., а свертыwanie ее произошло гораздо быстрее, прежде всего в связи с тем, что Косыгин был отправлен на пенсию и 18 декабря 1980 г. скончался. Так закончился жизненный путь советского политика, которого не без оснований называли интеллектуалом политической элиты Советского Союза.

Особенности и эволюция реформаторских воззрений Косыгина рассмотрены Я.С. Ядгаровым посредством ретроспективного анализа опубликованных в период с конца 1930-х и до 1970-х гг. статей, речей и докладов Косыгина.

Рамки целостного осмысления творческих новаций и объективной характеристики реформаторской деятельности данной личности российскими исследователями в прошлом и настоящем сужаются, как правило, до проблематики выявления степени «успешности» либо «неуспешности» последней в его жизни инициированной и начатой им в 1965 г. реформы. Однако на самом деле на протяжении нескольких десятилетий (с 1939 г. и вплоть до самой кончины в декабре 1980 г.) Косыгин проявлял приверженность реформаторским воззрениям. Он выступал

за ослабление контроля государственного аппарата и сохранение элементов рыночных отношений в плановой экономике, оставаясь неизменно верным этим принципам.

Даже в 1970-х гг., когда косыгинская реформа оказалась свернута, Косыгин по-прежнему оставался приверженным поиску форм и методов истинно «социалистического» (по его мнению) типа хозяйствования, базирующегося на синтезе не сочетающихся, казалось бы, двух взаимоисключающих начал. Имеется в виду его непреложное стремление достичь всеохватности товарно-денежных отношений при сохранении доминирующей роли в экономике административно-командных управленческих институтов и общегосударственной собственности. Об этих намерениях советский премьер-министр отчетливо и убедительно высказывался, в частности, в своих докладах на XXIV и XXV съездах КПСС, в других публичных выступлениях.

В финале данной главы сформулирован обобщающий вывод, в соответствии с которым предопределенность из-за идейно-политической составляющей конечной неудачи косыгинских реформаторских воззрений и отсутствие экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в применении достижений научно-технического прогресса привели в конечном счете к саморазрушению советской хозяйственной модели и к распаду СССР.

В восьмой главе рассматривается роль советских экономистов в подготовке реформы.

В первом разделе данной главы Л.Н. Лазаревой рассматривается экономическая дискуссия 1962—1964 гг. как выработка идеологии косыгинской реформы.

Как известно, подготовку косыгинской реформы отсчитывают с 8 сентября 1962 г., когда в главной советской газете «Правда» вышла статья харьковского профессора Либермана «План, прибыль, премия». Она послужила своего рода сигналом к началу широкой дискуссии. Поэтому фигура Либермана хотя и заслуженно считается символом косыгинской реформы, она все же не должна заслонять других советских экономистов 1960-х гг., чей вклад в подготовку реформы тоже был весом, хотя и не настолько заметен. В частности, очень важную роль в дискуссии сыграл академик В.С. Немчинов, подробно объясняя в своих работах суть «харьковской системы».

В ходе обсуждения идей реформы быстро оформились три лагеря:

- консерваторы — противники «демонтажа» действующего хозяйственного механизма;
- радикалы — сторонники «харьковской системы»;
- центристы — экономисты, в целом, одобряющие предложения Либермана — Немчинова, но с массой оговорок.

Пока шли дискуссии и разрабатывались проекты реформы, в октябре 1964 г. на Пленуме ЦК КПСС Хрущева обвинили в «волютаризме и субъективизме», сняли со всех постов и отправили на пенсию. Первым секретарем ЦК КПСС был избран Брежнев, а председателем Совета Министров СССР назначен Косыгин. Современники оценивали Косыгина как очень компетентного руководителя, хорошо разбиравшегося в проблемах советской экономики. Посещение Великобритании в 1963 г. и изучение опыта рыночной экономики Югославии окончательно утвердило Косыгина в необходимости реформирования сталинской модели. Отдавая себя отчет в том, что концепция «сырая», Косыгин принял решение «дорабатывать» реформу на ходу. Итог дискуссиям подвели документы, принятые на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС (1965).

Сравнение концепции Либермана — Немчинова, инициировавшей широкое общественное обсуждение, с косыгинским вариантом ясно показывает, что научное сообщество и практики СССР оказались все же не готовы отказаться от сталинской экономической модели. Победили центристы. «Харьковская система», зажата в узкие рамки директивного планирования, теряла свою эффективность, как и предупреждал в свое время Либерман. В то же время, будучи несовместима со сталинской парадигмой планирования, она и ей мешала работать.

Второй раздел данной главы специально посвящен Либерману, которого одни считают главным идеологом хозяйственной реформы, другие — своеобразной «ширмой» для апробирования «опасных» идей. Так, Е.Г. Лисовицкий объясняет, почему для очень важного зондажа мнений был выбран мало кому известный профессор провинциального вуза, а не кто-либо из корифеев тогдашнего научного сообщества (как, например, Немчинов).

Либерман представлял промышленный регион с крупными машиностроительными предприятиями, ситуацию на которых ученый хорошо знал, заведая кафедрой экономики и организации машиностроительной промышленности Харьковского инженерно-экономического института. Свои предложения Либерман основывал не только на теории, но и на результатах широкомасштабных многолетних исследований машиностроительных предприятий Харькова и Харьковской области. Поэтому мнение ученого-практика казалось более весомым, чем точка зрения ученого-теоретика (типа Немчинова).

Разумеется, предлагаемые новации не могли не вызвать отрицательной реакции у ортодоксов и поборников чистоты социалистической веры, которые немедленно обвинили автора в покушении на нерушимые основы. Либерман, в связи с «накалом страстей», вынужден был даже оставить институт, в котором проработал много лет, и перейти работать

на экономический факультет Харьковского государственного университета.

Вокруг проблем, поставленных в статьях Либермана, развернулась общесоюзная экономическая дискуссия 1962—1964 гг., в ходе которой идеи Либермана оказались поддержаны не только видными учеными-экономистами (например, такими ведущими советскими экономистами как В.С. Немчинов и С.Г. Струмилин), но также многими руководителями предприятий и специалистами Госплана. Это означало, что готовящиеся реформы могут опираться на определенную социальную базу — на советскую технократию, которой были близки проблемы, связанные с частыми сбоями в хозяйственном механизме, и которая воспринимала эти проблемы именно как необходимость ремонта, не ставя под сомнение пригодность конструкции в целом.

Вторая половина 1960-х гг. стала «звездным часом» Либермана. В западной прессе писали о либерманизации советской экономики, ассоциируя это с либерализацией жестко централизованных методов управления.

Наряду с концепцией Либермана в 1960—1970 гг. рассматривались и другие довольно радикальные планы экономических реформ — «технократическая» реформа на основе тотальной информатизации экономических процессов, предложенная академиком В.М. Глушковым, и теория оптимального функционирования экономики (ТОФЭ), которую позднее переименовали в систему оптимального функционирования экономики (СОФЭ). Если проект Глушкова был направлен на ускорение потоков информации, то ТОФЭ/СОФЭ — на формализацию и ускорение выработки оптимальных решений в процессе обработки первичной информации. Однако глушковский проект и концепция СОФЭ остались, по существу, «кабинетными» научными достижениями с умеренным практическим применением, а косыгинско-либерманская реформа постепенно оказалась свернута.

На первых порах реформа принесла определенные положительные результаты в виде увеличения темпов роста и повышения некоторых показателей эффективности, но вскоре выяснилось, что практическая реализация намеченных мер сталкивается с серьезными трудностями. Задуманные меры вступили в противоречие с логикой командной системы, движение к рыночным методам регулирования оказалось заблокированным. За первыми достижениями последовало падение эффективности: темпы роста в восьмой пятилетке (1966—1970) оказались, согласно альтернативным оценкам, не выше, а ниже, чем в предыдущей, и в дальнейшем продолжали падать. Это стало поводом для фактического отказа от реформаторского курса и возвращения к жесткому централизованному планированию.

Либерман продолжал в 1970-е гг. исследования в поисках оптимального сочетания централизованного и децентрализованного управления экономикой, но его идеи оставались доступными только для научного сообщества, уже не влияя на реальную хозяйственную жизнь. Тем не менее попытка либерманизации стала предтечей последующих (уже во второй половине 1980-х гг.), более глубинных преобразований советской командной экономики.

Раздел IV называется «В поисках причин успехов и провалов реформы». В данном разделе предлагается классификация подходов к объяснению этих причин на микроэкономические и макроэкономические. Первая группа объединяет факторы, связанные с поведением экономических акторов низшего уровня — людей-работников и предприятий. Вторая группа включает факторы, связанные с советской экономикой как общенациональной хозяйственной системой.

В девятой главе рассматриваются микроэкономические подходы к объяснению этих причин первоначальных успехов и финальной неудачи реформы. Авторы данной главы предлагают два объяснения:

1) главным ресурсом реформы являлся фактор общественного доверия, поэтому его исчерпание вызвало истощение позитивного потенциала реформы (Д.Е. Сорокин);

2) в начале реформы для оценки деятельности предприятия был выбран неверный набор показателей, поэтому оказались упущены возможности совершенствования хозрасчета на основе показателя чистой продукции (Е.А. Скобликов).

В начальном разделе данной главе сначала описывается парадоксальный «эффект 1966 г.». С одной стороны, уже в первый год после начала реформ (1966) существенно увеличились темпы экономического роста; в то же время объем промышленного производства, где собственно и проводились реформенные мероприятия, не увеличился, поскольку новые методы хозяйствования затронули в этот период всего 1,5% промышленных предприятий, выпускавших 8% промышленной продукции. С другой стороны, в 1968—1969 гг., когда уже большинство промышленных предприятий работало в новых условиях, экономические показатели оказались либо на уровне, либо даже ниже дореформенного 1965 г. Таким образом, практически весь экономический эффект косыгинской реформы ограничился одним 1966 г., когда лишь незначительная часть предприятий хозяйствовала по-новому.

Сорокин доказывает, что «эффект 1966 г.» объясняется не результатом новых методов хозяйствования, а другим (внеэкономическим) фактором. Когда в конце 1964 г. произошла смена руководства страны, то она породила массовое ожидание неких позитивных перемен в обще-

ственной жизни. В течение 1965 г. эти ожидания были подкреплены целым рядом решений нового руководства, направленных на развитие экономической самостоятельности, и рядом положительных сдвигов во внешнеполитической сфере. В результате советское общество как бы выдало кредит доверия действиям новых руководителей. Этот «кредит» реализовался на производстве через включение организационных резервов, позволяющих устранить накопившиеся к тому времени потери от бесхозяйственности, порождаемой сложившейся экономической системой, что и привело к «эффекту 1966 г.».

Конструкт «кредит доверия» хорошо ложится на теорию социального капитала, которая с 1980-х гг. активно развивается на стыке социологической и экономической наук. Все исследователи теории социального капитала подчеркивают, что одним из ключевых компонентов этого ресурса является доверие друг к другу членов социальной группы, которое позволяет им достигать соглашений с минимальными транзакционными издержками. В таком случае «эффект 1966 г.» объясняется не столько эффективностью проводимых новым руководством реорганизаций, сколько верой советских людей в эту эффективность.

Однако методы хозяйствования, предлагаемые косыгинской реформой, в принципе не могли сработать при сохранении основ советской экономической системы. Поэтому чем большее число советских предприятий переходило на новые методы хозяйствования, тем сильнее увеличивались диспропорции в финансово-экономической области с одновременным исчерпанием ранее выданного кредита доверия.

Во второй части данной главы основное внимание обращено на роль используемых в ходе реформ показателей оценки работы советских предприятий.

В начале 1970-х гг. содержание реформы стало постепенно выхолащиваться тем, что упор делался на планирование хозрасчетных показателей, число которых стало возрастать от пятилетки к пятилетке. Чем более жестко и всеобъемлюще устанавливаются и контролируются взаимосвязанные экономические показатели, тем больше расхождение между ними и связь с конечными результатами. Проведенное Скобликовым исследование изменения хозрасчетных показателей в 1970-х гг. по Пензенскому машиностроительному заводу (Пензмаш) показывает это очень наглядно.

Изменение отчислений в фонды экономического стимулирования плохо стыковалось с динамикой балансовой прибыли, на получение которой должен был быть сделан упор в новых условиях хозяйствования. Так, в 1971 и 1972 г. прибыль снизилась соответственно на 32,0% и 1,0%, а уменьшение отчислений в фонды было обратным, –2,6% и –16,3%. В 1973 году, несмотря на дальнейшее падение прибыли,

отчисления в фонды возросли, причем почти в той же пропорции, в какой уменьшилась прибыль. Такое же несоответствие обнаружилось при сопоставлении динамики производительности труда и заработной платы. Например, если в 1971 г. производительность упала на 6,8%, то заработная плата повысилась на 2,0%, а в 1972 г. при росте производительности труда на 1,3% зарплата выросла на 3,0%.

Оценка тесноты связи показателей по заводу «Пензмаш» дала такие результаты для периода 1971—1979 гг.: индекс корреляции средней заработной платы и материальных затрат составлял 0,994, т.е. здесь наблюдалась прямая зависимость. Это говорит о незаинтересованности коллективов предприятий в экономии материальных затрат. Если проанализировать зависимость стимулирования от основных показателей деятельности предприятия, то на первом месте будут стоять материальные затраты, на втором — объем реализации продукции, а на последнем месте — чистая продукция или прибыль.

Чистая продукция (ЧП), в сущности, есть величина национального дохода, создаваемого на предприятии. Его достаточно просто сосчитать путем вычитания из объема товарной и реализованной продукции суммы материальных затрат, включая амортизацию, а потому было логично использовать именно его для интегральной оценки хозрасчетной деятельности предприятий. Однако с начала 1970-х гг. стал устанавливаться в качестве директивного показателя для оценки деятельности предприятий и объединений показатель не ЧП, а нормативно-чистой продукции (НЧП).

Скобликов приводит данные, как уже в середине 1980-х гг. в объединении «Пензаводпром» при участии Института экономики АН СССР был проведен экономический эксперимент по использованию показателя фактически чистой продукции (ФЧП), с которым напрямую были связаны материальное стимулирование и ответственность. Результаты эксперимента показали, что себестоимость за год снизилась на 7%, рост производительности труда по цехам составил от 8,3 до 29,3%. Это не принизило роль плана, напротив, резко усилились требования к обоснованности всех без исключения плановых расчетов. Полученные позитивные результаты позволяли перейти к переводу всего объединения на полный хозрасчет, который должен был начаться со следующей пятилетки (1986—1990). Однако начало горбачевской «перестройки» привело к падению интереса к внедрению внутрипроизводственного хозрасчета с использованием показателя чистой продукции.

В десятой главе рассматриваются различные макроэкономические подходы к объяснению причин неудачи косыгинских реформ.

Авторы данной главы предлагают следующие четыре варианта объяснения этой неудачи:

- косыгинские реформы, по существу, не меняли хозяйственной среды с точки зрения расширения рыночных стимулов и свобод, развития горизонтальных связей, хотя возможность такого расширения присутствовала в совнархозной модели при Н.С. Хрущеве (Н.А. Шапири);
- косыгинская хозяйственная реформа не фокусировалась на проблеме интенсификации производства (С.Р. Муравьев);
- реформа тормозилась институциональными ловушками советского государственного планирования, которые делали невозможными качественные изменения в управлении и организации производством (К.Н. Лебедев);
- главное — в принципиальной неэффективности национальной экономики как «единой фабрики», где централизованное управление резко превалировало над инициативой «снизу», где обратные связи были слишком слабыми (Д.Б. Эпштейн).

В начальном разделе данной главы указывается, что с позиции альтернативной (контрфактической) истории можно рассматривать два варианта реформы: реальный — это состоявшаяся реформа Косыгина («ЗС» — самокупаемость, самофинансирование и самоуправление) и виртуальный — это намеченная, но не состоявшаяся реформа Либермана («ЗП» — план, прибыль, премия). Однако ни один из этих двух вариантов не дал и не мог дать позитивных результатов для развития социалистического хозяйства. Такие параметры, как цена и объем продукции, не становились свободными от директивного контроля со стороны государства, а планы производства не составлялись непосредственно производителями. Это свидетельствует о том, что глубинные рыночные начала отсутствовали в обоих указанных вариантах.

Характерно, что в дискуссии о достоинствах реальных и виртуальных показателей, оценивающих потенциальные результаты деятельности предприятия, как правило, использовался термин «заставить» предприятие достигать те или иные показатели. При этом не обсуждалось, как мотивировать предприятие на реализацию его потенциала.

Продолжая конструирование контрфактического сценария реформы 1965 г., следует обратить внимание на упущенный шанс, который был заложен в хрущевских совнархозах. В них можно увидеть зачатки кластеров, которые приходят на смену отраслевой структуре в современной экономике, поскольку структура совнархоза определялась спецификой экономического региона. Поэтому реформа 1965 г. могла бы совершенствовать управление экономикой в рамках системы совнархозов, а не ликвидировать их вовсе.

В данной главе далее высказано мнение, что один из самых серьезных недостатков системы планирования и стимулирования, предложенных

реформой, заключался в том, что основным критерием премирования фактически являлись количественные, пусть и стоимостные показатели. Собственно, в рыночных условиях в этом нет ничего негативного. Но в условиях плановой экономики такой порядок приводил к ряду проблем.

С порядком нормативного распределения остаточной прибыли в фонды стимулирования, развития производства и социального развития была связана борьба руководства предприятий за высокие плановые цены на новые товары, избрание таких комбинаций производственных факторов, которые давали бы возможность получать премии, выполняя план по «удобным» для себя показателям. Противоречие заключалось также в том, что можно было получить большую премию за счет невыполнения плана при низких дополнительных обязательствах и, с другой стороны, потерять право на премию при высоких темпах прироста реализованной продукции, если заложенный в план прирост на какую-то долю процента не выполнен.

Переведенные в 1966 г. на новую систему хозяйствования предприятия относились, как правило, к таким отраслям, где доля прибыли в цене на продукцию была достаточно высокой (приборостроение, средства автоматизации и систем управления). Но на новую систему стимулирования не выгодно было переходить многим планово-убыточным предприятиям и отраслям промышленности — в добыче угля, железной руды, в химическом производстве. Сохранение неизменными цен в течение многих лет даже в пределах одного и того же производства приводило к крайней неравномерности в рентабельности не только отраслей, предприятий, но и отдельных изделий. На каждом предприятии складывался выгодный и убыточный ассортимент.

Таким образом, относительно высокие экономические результаты первых лет восьмой пятилетки были обусловлены в первую очередь специфическими методами активизации наиболее доступных резервов повышения производительности труда и экономии ресурсов.

Другой подход к оценке уроков реформы 1965 г. связан с анализом провалов советской системы планирования. В главе рассматриваются вопросы существования таких институциональных ловушек хозяйственного управления в СССР, как периодическое планирование, ретроспективный анализ и формальная оценка эффективности деятельности руководителей.

Одной из наиболее «дорогостоящих» для общества ловушек государственного хозяйственного управления в СССР стала ловушка периодического планирования. Периодическое (годовое) планирование состоит в разработке (корректировке) плана деятельности управляемого социально-экономического объекта в определенные сроки перед началом очеред-

ного календарного года. Альтернативой нормой планирования выступает непрерывное планирование, состоящее в разработке (корректировке) плана деятельности управляемого объекта по мере выявления проблемных ситуаций в его деятельности, требующих такой корректировки.

Другая ловушка государственного управления — это ретроспективный экономический анализ. Главной проблемой деятельности контролирующих органов СССР было то, что в ней только фиксировались выявленные недостатки, т.е. их аналитическая работа носила характер ретроспективного экономического анализа. В лучшем случае дело завершалось выдачей лишь общих рекомендаций по улучшению деятельности вместо разработки конкретных мер, организации их реализации и доведения необходимых изменений в деятельности контролируемого (управляемого) объекта до того момента, когда эти изменения станут неотвратимыми.

Еще одна ловушка государственного управления — формальная оценка деятельности руководителей. Такая оценка основывается на изучении тех данных о деятельности социально-экономического объекта, на основе которых не представляется возможным сделать адекватные выводы об эффективности работы руководителя. Это отчетность, показатели, общие отклонения в деятельности управляемого объекта от баз сравнения, сведения, сформированные самими оцениваемыми лицами. Но эффективная адекватная оценка невозможна без изучения плана будущей деятельности управляемого объекта, разнообразной нечисловой информации, отклонений в деятельности управляемого объекта, которые произошли благодаря руководителю.

Перечисленные ловушки государственного управления до сих пор даже в постсоветской России полностью преодолеть не удалось вследствие сохранившейся бюрократической модели управления социально-экономическим развитием, которая данные ловушки не только не устраняет, но частично способствует их закреплению.

В финальном разделе главы сделан вывод об ошибочности одного из основных направлений реформ — поиске идеальной системы симулирующих показателей. На самом деле такая идеальная система в принципе не существует.

Не следует забывать, что политэкономия того времени рассматривала систему централизованных плановых заданий как неотъемлемую характеристику социалистических производственных отношений, как реальное воплощение отношений общественной собственности по типу «единой фабрики», предсказанному Марксом и Лениным. Основной вывод, к которому приводит анализ советской экономики начиная с 1930-х гг. и попыток ее реформирования, состоит в том, что невозможно управлять эко-

номикой страны как «единой фабрикой», подавляя товарно-денежные и рыночные отношения, вместо того чтобы научиться их использовать в интересах общества.

Экономика эффективна в долгосрочном аспекте лишь тогда, когда построена на инновациях. А инновации — это прежде всего результат горизонтальных связей в экономике. А экономические горизонтальные связи — это рыночные связи. Однако пойти на более решительное усиление рыночных начал и товарно-денежных отношений руководство в 1965—1985 гг. не смогло. Оно так и не решилось отказаться от жесткого централизованного планирования для предприятий объемов производства и ассортимента, цен и капиталовложений. В результате доминирование централизованного планирования сохранялось в СССР за счет «глушения» технологической и институциональной инноватики.

Раздел V называется «Отражение реформы в истории экономической мысли».

Данный раздел открывается одиннадцатой главой «Наукометрический взгляд на попытки внедрения рыночных элементов в советскую экономику (на примере диссертационных исследований хозрасчета в СССР)», в которой Е.В. Богомолов приводит результаты количественного анализа кандидатских и докторских диссертаций в СССР за 1934—1993 гг., содержащих в формулировке темы исследования понятие «хозяйственный расчет».

Для анализа подъемов и спадов интереса к какому-либо явлению (или концепции) как в обществе в целом, так и в научном сообществе в частности, по мнению автора, нужно активно использовать наукометрический подход. Главная идея этого подхода заключается в том, что подъем/спад интереса к явлению/концепции будет с некоторым лагом времени выражаться в подъеме/спаде количества публикаций по данной проблематике. Проще всего эти подъемы/спады проследить по таким формализованным разновидностям научных исследований, как кандидатские и докторские диссертации. Выборка научных работ осуществлялась по электронному каталогу авторефератов диссертаций Российской государственной библиотеки.

Общее количество выявленных диссертационных работ за исследуемый период составило 258, из них докторских — 13 (5%). Работ за периоды 1934—1948 и 1980—1987 гг. в каталоге не обнаружилось. Это вполне соответствует ожиданиям: действительно, в периоды сталинского террора и финала брежневского «застоя» интерес к «буржуазному» хозяйственному расчету вряд ли приветствовался.

Выявлено, что пик интереса исследователей к хозяйственному расчету связан с косыгинской экономической реформой 1965 г., а следу-

ющий всплеск активности — уже с горбачевскими реформами второй половины 1980-х гг. С 1968 года (что объясняется трехлетним периодом подготовки диссертации) происходит очень резкое (за 1967—1973 гг. почти в три раза) увеличение количества работ по данной проблематике. Пик приходится на 1973 г., далее следует спад интереса к проблеме хозрасчета, так как с начала 1970-х гг. реформа начала сворачиваться. Динамика диссертаций по тематике хозрасчета, таким образом, отражает динамику периодического возврата правящей партии к идеям контролируемого использования рыночных элементов в социалистической плановой экономике.

Примечательно, что наибольшее количество докторских диссертаций по проблематике хозяйственного расчета приходится на узкий трехлетний период 1970—1972 гг. (более 38% от всех докторских работ за весь исследуемый период). Очевидно, что особое внимание хозрасчету со стороны властных структур инициировало и фундаментальные исследования (или, по крайней мере, имитацию таковых) по этой проблеме.

Преобладающая часть диссертаций посвящена хозрасчету в промышленности, на транспорте, в строительстве (140 исследований, или 54%). Треть диссертаций рассматривали хозрасчет в сельском хозяйстве, всего 13% исследований посвящены хозрасчету в торговле, потребительской кооперации, образовании, жилищно-коммунальном хозяйстве, финансовых и проектных организациях. Такая структура диссертационных работ вполне соответствует общей тенденции экономического развития СССР в индустриальную эпоху, когда сфера услуг рассматривалась как что-то второстепенное.

Двенадцатая глава «Англо-американская советология о советской экономической модели и косыгинской реформе», написанная Е.В. Лаптевой, посвящена отражению советской экономической модели в целом и косыгинской реформы в частности в англо-американской экономической советологии 1950—1980-х гг.

Изучение советской экономики на Западе в послевоенный период сталкивалось со многими трудностями, в первую очередь это был «источниковый» и фактологический голод. Советологи 1960-х — первой половины 1980-х гг. были вынуждены обрабатывать массу сведений, полученных из советской прессы, официальных статистических отчетов, экономической литературы, чтобы получить хотя бы приблизительно-реальные показатели, которые можно было бы сравнивать со статистикой западной (в частности, американской) экономики. Это стало одной из основных причин ошибок многих конструкторов западной экономической советологии: как известно, развал советской экономики и распад

СССР она предвидеть не смогла. Тем не менее экономическая советология бурно развивалась, поскольку интерес ученых подогревался высоким финансированием со стороны государственных органов США и ряда других западных стран.

Многие научные термины, ставшие в наши дни общепринятыми для оценки советской модели экономики, были впервые использованы именно западными советологами. Например, термин «командная экономика», наиболее точно отражающий суть советской экономики, впервые появился в США еще в 1960-е гг., где его ввел в употребление Г. Гроссман, профессор экономики Калифорнийского университета.

Оценка экономической модели СССР велась на Западе в основном с позиций компаративистики — сравнительного анализа экономических систем. В данной главе рассматриваются такие теоретические построения англо-американской экономической советологии, как «неудачное соединение» партийно-бюрократического контроля с элементами рыночной экономики, теория сохранения приоритета централизованного планирования в советской экономике, теория «административной экономики» и др.

Большинство компаративистских исследований английских и американских советологов имели, как и следовало ожидать, критическую наполненность. Создается впечатление, что экономисты-советологи имели априорную точку зрения, согласно которой благодаря ряду обстоятельств (диктат партии, засилье бюрократии, плановое хозяйство, отсутствие реальной материальной заинтересованности у трудящейся массы и др.) у советской экономики нет и не может быть положительных моментов. Из этой общей массы несколько выбиваются работы американского советолога Р. Эриксона, который, анализируя плюсы и минусы советской экономической системы, выделял именно ее сильные стороны.

Кроме общетеоретических разработок, западные советологи активно занимались проблемой количественной оценки роста советской экономики. Статистика стала в руках западной советологии тем оружием, с помощью которого пробивались официальные «доспехи» пропагандистского украшения советской экономики. Основными направлениями компаративистских экономико-статистических исследований западной советологии были эффективность производства, объем производимой продукции в целом и на душу населения, национальный доход, занятость, валовый национальный продукт и т.д.

По оценке А. Бергсона, соотношение ВВП СССР и США за 1955 г. было определено в 26% при расчете в рублях и 45% при расчете в долларах, что дает среднегеометрическую величину, равную 35%. Методика Бергсона дала более оптимистические оценки при сравнении двух стран за 1965 г.: теперь оказалось, что при расчете в рублях соотно-

шение ВВП составило 35%, при расчете в долларах — 57,5%, а средняя — 45,0%. Этот расчет можно рассматривать как доказательство того, что советские экономические реформы Хрущева дали значительный эффект.

Хотя история СССР завершилась четверть века назад, разгадывание «загадок» советской официальной статистики продолжается до сих пор. Дискуссия о том, как оценить реальные достижения советской экономики, принципиально важна для понимания роли и косыгинской реформы 1965 г. Чтобы понять, когда же советская экономика развивалась лучше всего, при «раннем» Брежнев (как считает большинство экономистов) или при «позднем» Хрущеве (как считает Г.И. Ханин), необходимо активно использовать оценки не только отечественной статистики, не только российских историков-экономистов, но и достижения западной экономической советологии.

Автор главы приходит к общему выводу, что хотя интерес западных исследователей носил «заказной» характер, однако работы англо-американских советологов были построены на значительном статистическом материале, что делает их ценными до сегодняшнего дня. Особой точностью и глубиной анализа отличались работы экономистов-эмигрантов из СССР (И. Бирмана, А. Каценеленбогена), а также Я. Корнаи и Бергсона.

Тринадцатая глава «Экономические преобразования в СССР 1965—1982 гг. в оценках постсоветского обществоведения», написанная С.Е. Мишениным, посвящена дискуссиям в научных и публицистических выступлениях постсоветского периода.

Для обзора дискуссий 1990—2010-х гг. о косыгинских реформах выбраны те сюжеты, по которым так и не достигнуто более или менее единого мнения: это причины, сущность, инициаторы и непосредственные организаторы реформирования, движущие силы преобразований, процесс и рамки осуществления, причины замедления, а также итоги реформирования.

По мнению автора, поляризация мнений при обсуждении косыгинских реформ во многом обусловлена современными идеологическими разногласиями в оценке советского периода российской истории.

Например, либеральный подход к пониманию этих реформ выражен Л.Н. Лазаревой, которая связывает необходимость этих преобразований со вступлением СССР в середине 1950-х гг. в эпоху научно-технической революции, которая и потребовала интенсификации производства. Сторонники этой позиции полагают, что в СССР существовала командно-административная система управления экономикой, которая на рубеже 1950—1960-х гг. практически исчерпала себя, поэтому требовалось создание новой управленческой конструкции.

Этой интерпретации противостоит леворадикальная версия, акцентирующая внимание на субъективных факторах и представленная, в частности, у М.Ф. Антонова. По его мнению, в СССР неоднократно предпринимались попытки возрождения капитализма, именно в качестве таковой он и рассматривает реформы Косыгина. С точки зрения леворадикальных критиков косыгинской реформы, она продолжила процесс разрушения советской модели путем ведения в нее асистемного «червя», индивидуального и корпоративного экономического интереса/мотива, что неизбежно привело к противопоставлению индивидуальных и групповых интересов в обществе. Эти противоречия системе не удалось разрешить, разнородные интересы «разрывали» органическую ткань системы.

В обзоре дискуссии отмечается, что некоторые принципиально важные аспекты анализа косыгинских реформ остаются слабо разработанными. В частности, в основной массе публикаций о реформе 1965 г. говорится о торможении и в конечном счете о провале реформы, в чем виноваты некие силы в руководстве страной. При этом, однако, не говорится об отношении к реформе со стороны основной массы населения СССР. Анализ влияния групп различных интересов на судьбу российских реформ, к сожалению, пока не слишком распространен в отечественной науке.

В итоге автор главы приходит к выводу, что реформа 1965 г. не имеет и не может иметь однозначной оценки. Это связано с тем, что она оказалась достаточно «всеядной», обслуживая как текущие интересы власти и частично граждан, так и перспективную логику трансформации советской системы в постсоветскую. Поэтому она обеспечила как стабилизацию системы после экстремальных «рывков» первых 40 лет ее существования, так и формирование/консолидацию теневых процессов и сил в рамках советской системы.

Процесс реформирования, начавшийся в 1965 г., в конечном счете для советской модели образца 1917—1953 гг. как своеобразной формации стал поражением. В то же время его можно считать успешным вариантом исторического «термидора» — перехода от леворадикальной стратегии преобразования (модернизации) общества к реставрации рынка, но гораздо более управляемого и социализированного, чем тот, от которого страна ушла в первой четверти XX в. Поэтому в цивилизационном плане (как фактор развития российской цивилизации) реформа победила.

Иначе говоря, стабильность собственно советской системе реформа Косыгина не обеспечила, но она дала возможность сохранить коридор возможностей для дальнейших социально-экономических эксперимен-

тов. Эта точка зрения может объединить как сторонников, так и критиков косыгинской реформы, послужив основой для дальнейшей плодотворной научной разработки проблем истории советской экономики.

Раздел VI называется «Реформы в других странах социалистического лагеря».

Данный раздел начинается с четырнадцатой главы, в которой А.С. Генкин анализирует успехи и провалы «югославского эксперимента».

В обсуждении альтернативных экономических укладов термины «демократия производителей» и «самоуправление работников» неразрывно связаны с таким понятием, как «югославский эксперимент». В статье производится оценка югославского опыта самоуправления в социально-экономическом, историческом и геополитическом контекстах. Автор приходит к выводу о том, что югославская модель самоуправления испытала сначала (в 1950—1960-е гг.) оглушительный успех, прежде чем потерпеть крах (в 1990-е гг.).

Даже критики признают, что эта модель достигла некоторых впечатляющих результатов. Самоуправление вовлекало работников (хотя и во многом формально) в управление компанией. Оно серьезно помогло без больших социальных издержек осуществить индустриализацию страны. Самоуправление стимулировало мотивацию и креативность трудовых ресурсов. Оно увеличило социальную мобильность и дало обычным работникам шанс принять участие в управлении компанией.

Автор главы пробует разобраться в причинах и факторах, обусловивших нарастание негативных явлений («провалы самоуправления», self-management failure) при реализации югославской экономической модели, послуживших в конечном итоге основанием для ее сворачивания. Статья анализирует, как и почему эта, основанная на сохранении относительно авторитарного партийного контроля, экстенсивного и централизованно направляемого развития модель роста исчерпала себя к концу 1950-х гг. и не смогла найти адекватных ответов на потребность в диверсификации производства.

Уже во второй половине 1960-х гг. нарастание кризисных явлений в социальной и политической сфере начало делать ситуацию в Югославии все более взрывоопасной. Главные экономические цели реформы, прежде всего ускорение роста производства, не были достигнуты. Вместо этого усугублялось социальное и региональное расслоение. Дифференциация по размеру заработной платы росла теми же темпами, что и безработица. Сокращения перераспределения национального дохода между богатыми и бедными регионами, в ходе реформ, привели к разрастанию конфликтов по распределению между республиканскими элитами, все более и более конкурирующими за ресурсы, что, в свою очередь, вызвало из небытия «национальный вопрос».

В 1960-е годы ясно обозначились «провалы» самоуправления: самоуправляемые фирмы сосредоточились на увеличении достатка своих работников, вместо того чтобы расширять бизнес. При принятии инвестиционных решений работники самоуправляемых фирм даже чаще, чем капиталистические наемные директора и топ-менеджеры, находились во власти краткосрочных приоритетов в ущерб стратегическим. Советы работников на предприятиях делали все возможное, чтобы сохранить имеющиеся рабочие места и защитить зарплату от любого сокращения и от инфляции. В свою очередь, директора старались убажить работников и принимали популистские решения, а предприятия проедали ресурсы, не инвестируя их в модернизацию.

Вся собственность на активы предприятий оставалась государственной. При увольнении рабочий терял права на все. Это вело к недоинвестированию: работник предпочтет деньги сегодня, а не инвестиции и рост стоимости компании завтра. А сами предприятия средства, оставшиеся у них на капиталовложения (под постоянной угрозой изъятия накопленных излишков) тратили неэффективно и спускали на что попало.

Самым страшным для югославского «рыночного социализма» стало явное нежелание работников участвовать в управлении. Сами рабочие рассматривали самоуправление скорее как формальность, как красивую витрину, маскирующую сохранение прежних иерархических отношений, чем как реальность. Тот факт, что в Югославии 1970-х гг. забастовки стали обычным явлением, подтверждает ограниченность власти рабочих даже при самоуправлении в его югославском варианте.

Влияние политических и идеологических факторов серьезно сказалось на судьбе эксперимента с самоуправлением: он был сильно ограничен после 1974 г., когда партийная элита всерьез стала расценивать «хозяйственников» как угрозу своей власти. Поэтому снизилась доля дохода, которую разрешалось оставлять на предприятии, цены стали регулироваться жестче. Осуществился фактический отход от рыночной экономики. Таким образом, свертывание косыгинской реформы на рубеже 1960—1970-х гг. совпало с кризисом югославского «рыночного социализма», который переставал восприниматься как эффективная модель национальной экономики, достойная подражания.

Видимо, многие недостатки югославской модели, которые привели ее к гибели в 1990-е гг., коренятся не столько в ней самой, сколько в господствовавшей коммунистической идеологии, которая не могла не деформировать мотивацию работников. Как справедливо заметил Горбачев, «самоуправление — не панацея». Поэтому, подчеркивая благотворность роста элементов самоуправления во время косыгинских

реформ, не следует ожидать, что они сами по себе перекрыли бы все «провалы» командной экономики.

В пятнадцатой главе «Прорыночные реформы в социалистических странах — союзниках СССР (на примере ГДР)» Г.Г. Попов и Ю.В. Латов указывают, что период 1950—1980-х гг. не только для СССР, но и для практически всех европейских социалистических стран являлся историей череды «верхушечных» реформ, направленных в той или иной степени на стимулирование рыночных начал. Назвать эти реформы рыночными, строго говоря, нельзя, поскольку «рыночная стихийность», в соответствии с ортодоксально-марксистскими заповедями, табуировалась как «пережиток». Более корректно называть их прорыночными — объективно направленными на развитие/возрождение некоторых рыночных институтов (материальное стимулирование, личная ответственность, ориентация на платежеспособный спрос) при сохранении базисных социалистических институтов (государственная собственность, централизованное управление и планирование).

В качестве примера прорыночных реформ в социалистических странах — союзниках/сателлитах СССР в данной главе рассмотрены реформы 1950—1960-х гг. в Восточной Германии (ГДР). Этот нетривиальный пример интересен тем, что Восточная Германия заслуженно считалась в социалистическом лагере «крепким орешком» — более крепким, чем «фрондирующие» Венгрия, Чехословакия и Польша. В этой связи важно отметить, что и в восточногерманском «бастионе коммунизма» устойчиво сохранялись рыночные институты и проводились прорыночные реформы, причем заметно раньше косыгинских реформ в СССР.

Реформам в ГДР способствовало относительно высокое (выше, чем в СССР) разнообразие форм собственности. На протяжении долгого времени в социалистической ГДР сохранялись частные предприятия. Кроме того, с 1958 г. власти ГДР возродили ранее ликвидированные *Verwaltungenvolkseigene Betriebe (VVB)*, управляемые народом предприятия, государственные учреждения с широкими правами автономии.

В 1962 году руководитель ГДР В. Ульбрихт объявил о необходимости перехода к «новой экономической системе планирования и управления» (*Neues ökonomisches System der Planung und Leitung*), ссылаясь при этом на идеи советского экономиста Либермана. Суть реформы заключалась в перераспределении полномочий от центра в пользу директоров предприятий. Главным критерием оценки эффективности предприятия стала прибыль, а не выполнение плана. Как и при косыгинских реформах, директора получили право формировать специальные денежные фонды поощрения, которое теснее связывалось с производительностью труда работника. Кроме того, в 1968 г. была принята вторая Консти-

туция ГДР, согласно которой допускались частные предприятия, работающие ради прибыли. Однако после чехословацких событий 1968 г. в ГДР, как и в других социалистических странах, курс на «социалистическое рыночное хозяйство» стали сворачивать, пока в 1971 г. реформа Ульбрихта не была официально завершена.

Для объяснения провалов экономического развития ГДР основное внимание надо обратить именно на 1960-е гг., когда, несмотря на реформы, в стране явно замедлился рост НТП. Явное отставание Восточной Германии от Западной объясняют тем, что при практически схожем уровне развития науки в ГДР и ФРГ восточногерманские предприятия имели низкую мотивацию внедрять инновации. От социалистических предприятий (не только в ГДР, но и в СССР) в первую очередь требовалась выполнение плана, что чаще всего не было связано с диверсификацией продукции, ориентированной на потребительский рынок. Низкая способность к технологическим инновациям являлась «ахиллесовой пятой» всех социалистических командных экономик, что предопределило неуспех как реформ Ульбрихта, так и почти одновременных им реформ Косыгина.

У технологического отставания ГДР были и другие причины, специфические именно для данной страны. Большую роль играла, в частности, ситуация с трудовыми кадрами: слабо рос уровень образования, ГДР так и осталась «страной слесарей и трактористов». Другой фактор — это узкий рынок сбыта для ее высокотехнологической продукции.

Таким образом, недостаточно сказать, что прорыночные реформы Ульбрихта 1960-х гг. оказались неэффективными. Скорее, неэффективной была построенная еще в 1950-х гг. архитектура совета экономической взаимопомощи (СЭВ), помогающая «отстающим», но представляющая слишком узкий коридор возможностей для более развитых стран (таких как ГДР).

В шестнадцатой главе «Великие экономисты и великие рыночные реформы в КНР» Э.П. Пивоварова рассматривает единственный явно успешный опыт прорыночных реформ в социалистических странах — реформы в Китае, начавшиеся после смерти Мао Цзэдуна в 1976 г.

За последние 40 лет, в ходе рыночных преобразований, в КНР произошел достаточно решительный отход от традиционных институтов социализма в сторону допущения на благо развития производства и улучшения на этой основе жизни людей не только единоличных, но и частных хозяйств, распределения не только по труду, но и по капиталу, формирования регулируемой на макроуровне рыночной экономики. Фактически за годы реформ Китай создал конвергентную по своей сути «смешанную экономику», которую и называют «социализмом с китайской спецификой».

По мнению автора главы, главными особенностями китайской реформы, которые способствовали значительному социально-экономическому прогрессу в стране, явились следующие семь факторов.

Во-первых, КНР не тратила много сил на разрушение и критику прошлого, а сосредоточила их на созидании нового.

Во-вторых, китайская реформа сразу обернулась лицом к нуждам населения. Задачи обеспечения его продовольствием и товарами широкого потребления стали главными в деятельности вновь создаваемых хозяйственных структур. Это обеспечило общенародную поддержку реформы уже на самых первых ее этапах.

В-третьих, руководство страны не стало осуществлять реформу по каким-либо чужим рецептам, а, изучив существующий свой и зарубежный опыт, пришло к выводу о необходимости исходить из особенностей своей страны и решительно встало на путь «строительства социализма с китайской спецификой».

В-четвертых, в КНР не было обвальная либерализации, а главным методом стало поэтапное, апробированное экспериментом продвижение к рынку, переход от малого к большому, от частного к общему, постепенное, но решительное расширение масштабов реформы и углубление ее. Этот метод получил здесь образное название «переходить реку, нащупывая камни».

В-пятых, создание субъектов рынка осуществлялось в КНР не путем разрушения существующих государственных структур, а главным образом путем заполнения имеющихся брешей, т.е. с первых шагов реформа работала на уменьшение дефицитности экономики страны. Для этих целей не только мобилизовывались внутренние резервы, но и активно привлекались зарубежные капиталы.

В-шестых, стимулируя хозяйственную инициативу на микроуровне, китайское руководство не выпускало из поля зрения макроконтроль и в периоды опасного нарастания несбалансированности экономики принимало дополнительные меры по его усилению.

В-седьмых, практика уже первых лет реформы показала, что самый естественный путь к рынку — это развитие многообразных по формам собственности типов хозяйств (коллективных, единоличных, частных, совместных китайско-иностранных). Оно не только обеспечивало быстрый рост субъектов рынка, но и, меняя структуру народного хозяйства по формам собственности, корректировало структуру инвестиций и производства в направлении приближения ее к реальным потребностям народа.

Перечисленные факторы успеха китайских реформ показывают, в каком направлении в принципе могли бы эволюционировать и косыгинские реформы.

В данной главе подробно рассматриваются идеи китайского экономиста Сунь Ефана, которые в главном нацелили рыночные реформы, начавшиеся в КНР в конце 1970-х гг.

Вот лишь некоторые его идеи, ставшие конкретными предложениями по реформе экономической системы Китая:

1) повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, постепенное сокращение и уничтожение «ножниц цен» между промышленностью и сельским хозяйством;

2) необходимость при модернизации опираться главным образом на реконструкцию имеющихся предприятий, а не на строительство новых;

3) расширение хозяйственных прав предприятий с целью ликвидации их положения как придатка административных органов.

Нетрудно заметить определенные переключки между идеями Сунь Ефана о расширении самостоятельности государственных предприятий и идеями Либермана, которые легли в основу косыгинских реформ.

Практически все эти предложения Сунь Ефана строились с учетом особенностей экономической ситуации Китая. Последователи Сунь Ефана видят ценность его теорий именно в том, что они рождались из практики и направлялись своим создателем на изменение существующей действительности.

В реформируемом Китае постоянно подчеркивается, что научностью обладает только такая экономическая теория, которая исходит из практики, подвергается проверке экспериментом и вслед за развитием практики развивается дальше. Именно такой путь проделала экономическая теория Сунь Ефана: она начала формироваться в 1950-е гг., получила развитие в 1960-е гг., подвергалась неоднократным атакам за «ревизию» привычных (официально принятых) представлений о социализме и наконец получила практическую реализацию и признание постфактум (уже после смерти самого ученого) в ходе реформы экономической системы КНР. К сожалению, идеям Либермана в СССР повезло гораздо меньше.

В заключении «Косыгинские реформы в контексте советских политико-экономических циклов» Ю.В. Латов и Р.М. Нуреев подчеркивают, что обсуждение косыгинских реформ становится одним из способов реинтерпретации социально-экономической истории СССР — попыткой понять логику его нормального (неэкстремального) хозяйственного развития.

Если считать нормой советского общества именно 1953—1985 гг., а не 1917—1953 гг., то в его хозяйственном развитии легко заметить циклы государственного реформаторства. Их следует рассматривать как аналог политических деловых (политико-экономических) циклов, наблюдающихся при развитии рыночном хозяйстве.

Последовательность фаз советского политико-экономического (административно-хозяйственного) цикла такова: «звонкое» провозглашение реформы, которая призвана качественно улучшить существующую модель при сохранении ее основ → поток победных сообщений о начальных успехах реализации реформы → постепенное уменьшение публичной информации о результатах реформирования и частичное восстановление дореформенных «правил игры» → провозглашение новой реформы, которое полностью дезактуализирует старую. В некоторых случаях вторая и третья фазы могли выпасть.

Таких административных циклов за последние 38 лет развития советской административно-командной системы можно насчитать примерно семь:

- 1953—1957 гг. — реформа Г.М. Маленкова;
- 1958—1964 гг. — реформа Н.С. Хрущева;
- 1965—1972 гг. — первая реформа А.В. Косыгина;
- 1973—1979 гг. — вторая реформа А.В. Косыгина;
- 1979—1980 г. — третья реформа А.В. Косыгина;
- 1983—1984 гг. — реформа Ю.В. Андропова;
- 1985—1991 гг. — реформа М.С. Горбачева («перестройка»).

У всех этих реформ была примерно одинаковая продолжительность — четыре, пять, шесть лет. Из стройной последовательности, правда, выламываются события первой половины 1980-х гг., что можно объяснить геронтократическим вырождением советской партийной элиты.

Сравнение реформы 1965 г. с другими советскими реформами позволяет лучше понять соотношение в ней особенного и общего.

Прежде всего это единственная, кроме горбачевской «перестройки», советская хозяйственная реформа, которая предлагала либерализацию экономических отношений не в какой-то одной сфере экономики, а во всей национальной экономике в целом.

Другая важная особенность первой косыгинской реформы — это ее необычайно высокая предварительная проработанность: в обсуждении идей реформы не только участвовали все видные представители советской экономической науки, но это обсуждение происходило еще и публично, в общедоступных изданиях. Первый и единственный раз за всю историю СССР общество сначала долго (три года) готовили к экономической реформе, а только потом были приняты официальные решения. С другими реформами обычно происходило наоборот: «партия» спускала «сверху» очередное судьбоносное решение, которое затем предлагалось научно обосновать и прочно усвоить.

Третья особенность — это «привязка» реформы к личности не первого лица в политической элите, а второго (не Генерального секретаря

КПСС, а Председателя Совета Министров СССР). Эта третья особенность во многом объясняет и две предыдущие. Реформу 1965 г. все же не зря называют косыгинской, поскольку во многом именно благодаря Косыгину эту реформу удалось сделать комплексной и предварительно «обкатанной».

Парадокс в том, что хотя подготовка реформы 1965 г. велась значительно лучше, чем всех других позднесоветских реформ, результат получился примерно тот же. Ударное начало постепенно выдохлось, спустя несколько лет «правила игры» в значительной степени вернулись к дореформенному уровню, хотя определенную долю новых экономических возможностей хозяйствующим субъектам микроуровня (работникам и директорам предприятий) все же удалось удержать.

Высокая (по меркам того времени) научная проработанность реформы в определенной степени оказалась фактором торможения. Как известно, дальше всех заходит тот, кто не знает, куда идти. Реформы Ельцина — Гайдара являются яркой тому иллюстрацией: либеральные реформаторы хорошо понимали, что они хотят разрушить, но довольно размыто — что хотят создать, поэтому их реформы оказались весьма радикальными. Реформа 1965 г., с этой точки зрения, была антитезой реформам начала 1990-х гг., поскольку советские реформаторы знали, что идут к новой модели социализма, а не к чему-то еще. Они четко осознавали, что разрушать главные институты «реального социализма» (прежде всего государственное планирование) они не хотят, а вот что именно демонтировать можно и нужно, ясности не хватало.

Реформу 1965 г. сближает с другими позднесоветскими реформами явное отсутствие эффекта храповика, когда развитие идет только в одну сторону. Общий вектор развития был, конечно, определенно направлен в сторону повышения экономической свободы/демократии во всех ее видах. Однако советское общество никак не могло пройти точку невозврата к сталинской экономической модели. Постепенное повышение социально-экономической самостоятельности микроэкономических субъектов могло при таком рваном ритме изменений перейти в новое качество и через десять лет, и через 100 лет.

Самое главное, оставалось непонятным, какое же это «новое качество», к которому надо стремиться. Полюса — диктаторское управление (как при И.В. Сталине и Мао Цзэдуна) и всеобщее вовлечение работников в принятие важных решений (советы и фабричные комитеты 1917—1918 гг., югославский опыт) — оказались равно нежизнеспособными. Поэтому реальной базовой моделью современного общества становилось полицентричное управление, осуществляемое профессиональными менеджерами государственных и коммерческих организаций, опирающихся на бюрократическую

«техноструктуру» (как ее трактовал Дж.К. Гэлбрейт). К этой модели смешанной экономики уже в 1960-е гг. пришли все более-менее развитые страны, включая и поздний СССР. Но каким должно быть (в рамках этой модели) соотношение плановых и рыночных институтов? Даже сейчас на этот вопрос нет однозначного ответа, тем более его не было полвека назад.

В настоящее время другого сильного и органичного «мотора» развития, кроме волевых решений национальных политических лидеров, у российской экономики по-прежнему не выработалось. Поэтому проблемы, выявленные косыгинской реформой («верхи» не могут эффективно генерировать долговременные стратегические программы развития, а «низы» не хотят довольствоваться существующими рамочными «правилами игры», поскольку уровень благосостояния «народных масс» остается существенно ниже желаемого) актуальны и в наши дни.

В приложении к коллективной монографии дан полный текст статьи Либермана «План, прибыль, премия», которая была опубликована в газете «Правда» 9 сентября 1962 г., положив начало подготовке косыгинской реформы.

Abstract

On the 15—16th of October 2015, the Financial University hosted the IV International scientific conference from the cycle of «Great economists and great reforms». The conference had an intriguing name — «A missed chance or the last valve?» Its organization was geared towards the economic reforms of Alexey Kosygin, aimed at increasing the economic self-sufficiency of state enterprises in the bounds of socialistic system.

The main range of evaluations concerning the 1965 reform is reflected in the very name of the book, offered to the reader. If «market socialism» is possible and desirable, then the failed reforms which took place fifty years ago are a missed chance. When the question is posed in this way, the attention should be focused upon why this chance was not utilized and whether a new chance can arise. However, if «market socialism» is an oxymoron, then it is meaningless to regret the chance that was not, in fact, there. Still, there is sense in analyzing the historical meaning of these «stillborn» reforms which play the role of a valve that lets out at least some «steam» from the boiling «cauldron» of socio-economic contradictions.

Between the abovementioned extreme viewpoints concerning the reform of 1965, lies a significant spectrum of intermediate solutions. For example, one can question the statement regarding the failure of Kosygin's reform: even if it bore a very limited result, and then was completely crossed out, it still gave the soviet people (just as Stolypin's reform did for the subjects of the Russian Empire) a breath of air, improving (even for a short while) their lives. Then, perhaps, this reform should be treated as a success, even of a local caliber? On the other hand, one can place under doubt any useful results of the reform and treat it as a statistical illusion, a simulacrum that only imitates changes, but practically does not chance anything qualitative and quantitative.

All the listed approaches toward the evaluation of the Soviet reform of 1965 are quite applicable to the evaluations of the Russian socio-economic

reforms of the most recent times. This is why the discussion of Kosygin's reforms has a big methodological significance — it allows to mark the main tools of analysis of these state economic reforms which are organized by progressive interventionists without regard for the opinions of «common people», are realized in a top-down fashion and are in a dangerous dependence from the current political conjuncture.

This collective monograph reflects the main analytical ideas about the main aspects of studying the reforms of Kosygin. The first section has articles that set the main framework of discussion — they formulate the main analytical problems of Kosygin's reforms as the bifurcation point of the Soviet command economy. The authors of the second section move to concrete problems and offer an overview of the main events and tendencies of the reform in the fundamental sectors of the Soviet economy. The third section is devoted to the authors of the reform — politician Alexei Kosygin and economist Evsei Liberman. The most important section of the book is the fourth one, which lists the main approaches towards explaining just how successful the reform was, to what extent and why it failed in the end. The fifth section shows the views toward the reform of 1965 through the prism of its place in the history of economic thought. Finally, the sixth section is devoted to economic comparativistics, showing the materials regarding similar pro-market reforms in the countries of socialist bloc.

First section is called «Reform of Kosygin as the bifurcation point of the command economy».

In the first chapter «Missed chance of Kosygin's reforms» R.M. Nureev stresses that the unusual nature of this reform is reflected even in its name. Reforms in Russian are usually realized in a top-down manner, hence they are named after another supreme ruler: Peter's reforms, Alexander's reforms, Stalin's reforms, Eltsin's reforms and so on. From this rule, there are very few exceptions, mainly — Stolypin's reforms and Kosygin's reforms. In these cases, the reforms were connected with the second-in-charge, while the leader took an indifferent position in relation to the changes.

The most essential parts of Kosygin's reform were the transition from territorial to industrial planning, a sharp decrease in the number of mandatory planning indicators, the change in their number (from 30 to 9) and quality, and the opportunity for selling a part of the produced goods for negotiated prices. The reform presupposed a vacation of a significant share of revenue to the enterprises for the purpose of forming the funds of production development, material compensation, socio-cultural purposes and housing construction.

This radical reform caused resistance on behalf of the Communist party and Soviet nomenclature. The main opponents of the reforms were the

Ministry of finance and the Ministry of defense. The reason for that was that the reform greatly limited the opportunities of redistributing the added product and increasing the military expenditures, subsequently lowering the administrative source of the two Ministries.

The implementation of economic accountability management of the «3S» (self-sufficiency, self-financing, and self-regulation) initially gave a significant positive impulse for economic improvement. Its economic effect was connected with the fact that leading enterprises used significant surpluses of raw materials for the purpose of releasing unplanned products.

However, with time the implementation of new principles of management facilitated the escalation of contradictions between the planned division of labor on the state enterprise and the formation of the market division of labor, based on the principle of comparative advantage in the national socialist economy. The contradictions also escalated between the planned tasks and unplanned production.

The reform allowed to deepen the differentiation of enterprises, on one hand, to old (ones using the traditional methods of control) and new (ones that that used the new opportunities), and on the other hand, to enterprises that followed the plan and the ones producing for the market. It is not surprising that different industries and enterprises were satisfied with the reform to vastly differing degrees.

The reforms in the USSR caused a series of similar reforms in other socialist countries. However some of them tried to follow the path of development of material interest and orientation on the real demand to a much greater extent. The Soviet leadership, for instance, decided that the market reform in Czechoslovakia was transitioning to a full-scale political revolt and might lead to the exit of that country from the Warsaw bloc. The entry of troops into Czechoslovakia in 1968 put an end not only to the easement of international tensions but also to a complete rejection of Kosygin's reforms, and to an increase («restoration») of the role of the planned-directive system.

The folding of Kosygin's reforms also had much deeper reasons, not connected with political conjuncture.

The reform of Kosygin was an attempt at creating a market sector in the economy without necessary prerequisites: without a real economic detachment of state enterprises (without elements of private property), without economic competition, without market infrastructure (stock market, commercial banks, institution of bankruptcy, and so on). Of course, as the reform stood, it was bound to fail.

In spite of that, the reform of Kosygin gave certain results, which were not destroyed by the restoration of 1970s. Some new institutions were left

untouched, even though they did not aid in solidifying the Soviet economic model.

First of all, the very mechanism of planning underwent significant changes. If before the changes, planning was realized on the basis of industrial projections, afterwards there was a shift towards complex, multi-variant planning. At the same time, the methodology of Soviet planning remained unchanged. Its basis was the balancing method. Even at the beginning of 1980s, Gosplan was comprised of 2000 balances, consisting of 50 thousand positions. All this led to a chronically conservative system of planning, the typical feature of which was the slowdown of technological progress: the average term of machinery's useful life in 1989 according to plan was 13 years, while in reality it amounted to 26(!) years. The hyper-centralized planning became a stopping point of the national economic development.

Another unchanged result of Kosygin's reform was another step in the process of power-property relations «trickling» from top-down. The failure of Kosygin's economic reform can be explained, for the most part, exactly by the growth of self-dependence of the soviet bureaucracy from the industrial ministries, which gradually intercepted real control from the party leaders and did not want to enlarge the autonomy of those, who it commanded.

The distribution of profits by the soviet enterprises also changed. Even though the overall share of profits, reserved for the enterprises, remained unchanged (the way it was in the late 1950s at the level of 40%, so it remained in 1970s, approximately at the level of 45%), the share of economic stimulation funds rapidly grew (under N.S. Khrushchev it comprised about 5% of all profits, and in the first half of 1970s, even after the rejection of Kosygin's reform, remained at the steady level of 15%).

This meant the increase in the freedom of the enterprise directions, which could not only care about «their» workers in a paternalistic fashion, but also actively increase their personal welfare.

In the second chapter «Were the reforms of Kosygin a missed chance of Deng Xiaoping-ization of soviet society?» Y.V. Latov continues the analysis started by R.M. Nureev regarding the role of Kosygin's reforms in the evolution of Soviet economy. Synergetic approach is actively used in this chapter, allowing to examine the development of any system as alternating movements along the attractor and bifurcation points.

In the opinion of the chapter's author, with a degree of conventionality, the entire 20 year period in the history of the USSR from 1953 to 1973 (from the death of Stalin to the global economic shock) can be considered an continuous bifurcation situation, when relatively secondary subjective conditions could lead to a «fundamental change... in the viewpoint regarding socialism».

The bifurcation's beginning was laid forth by N.S. Khrushchev, who was in control of the country after the death of I.V. Stalin. The main institutional innovation after the death of I.V. Stalin was the partial deconstruction of the «subsystem of fear», as it was named by G.H. Popov. The usage of openly coercive measures became a thing of the past.

The roots of Kosygin's reforms also begin in the period of Khrushchev's reign. The initiation of the reform preparations in September of 1962 became Evsey Grigorievitch Liberman, an economist from Kharkiv, who published an article in «Pravda» newspaper, titled «Plan, profit, premium». This publication was treated as an official permission by the Party's leaders to discuss the topic of «planning fetishism» and the necessity of increasing the personal involvement of the workers.

When Khrushchev was deposed in October 1964 as the result of an intra-party coup, it initially seemed as if the new leaders of USSR would give the reform attempts a second wind. In September of 1965, the head of the Council of Ministers of USSR, A.N. Kosygin announced the official state reform. The main ideas of this reform, developed by E.G. Liberman, were the economic «3S» — self-sufficiency, self-financing, and self-regulation.

Kosygin's reforms of 1960s could have been for the economy of the USSR what the Deng Xiaoping's reforms for the economy of China in 1970—1980s became — a path toward creating a mixed economy while keeping the power of the communist party.

However, just after a few years after the introduction of Kosygin's reform, some of its proposed changes were significantly tweaked and diluted its overall pretense. In particular, a strict control over the fund of bonus payments to the workers was introduced. If previously the main part of an enterprise's profit was directed into government's budget as payment for production funds, now — it was defined as the extraction of the «free leftover of profits». The bigger the share of soviet enterprises that transitioned to work in accordance with the new rules, the less the new rules differed from the old ones. As a result, the economic reform became another stage in the increase of self-dependence of the directors of Soviet enterprises, but could not sufficiently increase the motivation to for the workers to labor. Some directors of state enterprises that got too carried away with the ideas of economic accountability and conducted inevitable violations of economic discipline, where accused of committing crimes — the most famous example being the fate of I.N. Khudenko, the former director of sovkhoz «Akchi» in 1969—1970, who was later accused and died in prison.

The failure of Khrushchev's and Kosygin's reform resulted in Soviet economy functioning in the mode of extensive economic growth for its last 20 years of existence. More importantly, the economic growth was not

accompanied by socio-economic development. As a result, the institution of the USSR's involvement in the global capitalistic economy as a «raw material appendage» (export of energy resources in the exchange for the import of consumer goods) appeared. In the exact same period the institutions of shadow entrepreneurship began to rapidly develop.

There is plenty research on the reasons of abolition of NEP, but the reasons for abolition of Kosygin's reform still await fundamental investigations. The most convincing of them stress the objective factors — the growth of numerous rent-seeking forms.

Rent-seeking in modern economic is defined as an attempt to obtain income using methods that exclude competition. In the USSR of 1970s, the rent-seeking activity was connected with the active development of oil and gas nodes (extraction of natural rent) and with the growth of privileges of bureaucracy (the extraction of bureaucratic rent). The folding of Kosygin's reforms can be viewed as a shining example of the resource curse: for countries with a high degree of separation of the elites from common citizens, the abundance of natural resources, easily salable on the world market, becomes a stopping force for development, not a stimulus.

The rent-seeking model of Soviet Union's development had a fairly large social basis, which was not the case for the model, offered by Kosygin's reforms. The reformers of the second half of 1960s in their struggle against «party-ocracy» could rely only upon the most «risky» part of enterprise directors and workers. At the same time, the rent-seeking model appeased the «regular» directors and «common» workers; the risk-lovers at the same time had greater opportunities at entering the shadow economy. The transition from Kosygin's reforms to Brezhnev's stagnation became an entryway into an institutional trap (later a similar event repeated itself in the beginning of early 2000s).

Thus, the bifurcation period of 1953 to 1973 became the collision of the three variants of the «game rules» — models of a self-sufficient command economy (post-Stalin policy), mixed economy (Kosygin's policy) and command economy as a «raw material appendage» of the capitalistic world economy (Brezhnev's «stagnation policy»). The victory of the third policy can be attributed to the preference for tactical (middle-term) benefits as opposed to strategical (long-term) ones.

Section 2 is titled «Unfolding and folding of Kosygin's reforms: the canvas of events».

The author of the third chapter «Stalinist model of economy — the foundation of the 1950—1970 reforms» L.N. Lazareva investigates the early pre-history of Kosygin's reform preparation.

From 1930s the Soviet state performed the role of a «uniform factory»: an enterprise received an «order» from the «top», which it had to complete.

The working collective had to create a product in big quantity, cheaply and with quality. The sale of the product was not the prerogative of the enterprise, but of the planning boards.

This «Stalinist» economic model, which provided a victory in the Great Patriotic war and the restoration of the countries in conditions of an almost complete international economic isolation, by the middle of the XX century, stopped being effective in meeting the challenges of new times. Soviet leaders, encountering the necessity of maintaining both the high level of consumption and saving, decided to introduce changes to management of the national economic system.

The demand for «building-in» the Stalinist economic model into the reality of the forming post-industrial society the Soviet scientific community «worked out», relying on the theoretical breakthrough reached in the process of interpreting the results of the 1951 November discussion. The discussion was conducted under the «supervision» of I.V. Stalin: despite him not partaking in the discussion directly, he closely monitored the event, analyzing the recordings of the discussion participants and summarizing them in the «Notes regarding the economic questions, connected with the November discussion of 1951». According to the results of the discussion, the economic laws of socialism were pronounced as objective, the existence of commodity relations was explained with two forms of property, the «registration» of the law of value was affirmed on the highest level.

In 1957 the discussion was renewed. Two main approaches to the problem of commodity-money relations under socialism and the role of law of value were formed. «Anticommoditists» or «systematists» (V.A. Sobol, N.F. Hessin, I.S. Malyshev, etc.) developed the idea that socialist production is a direct production for society and reached the conclusion that in the USSR the commodity-money relations are an external form, expressing a non-commodity content. Socialism in their understanding is a systematically organized society, and the commodity-money relations exist due to the inner contradiction of socialism as the first stage of transition towards communism. Their opponents — «commoditists» (Y.A. Kronrod, V.G. Venger, L.N. Kassirov, I.N. Buzdalov, A.M. Emelyanov and etc.) tried to prove that the existence of commodity-money relations under socialism cannot be denied, because it would go against the facts of economic practice. This is why it is necessary to admit the importance of the law of value as the main regulator of the national economic development and use it as means to improve the efficiency of enterprises. A plan must be constructed as a reflection of the market conjuncture. This, in turn, formed the main approaches to the problem of increasing the efficiency of economic activity: improving the planning through the search of correct directive indicators or the strengthening of the role of market levers.

The insights of the Soviet economists of 1950s regarding the need of searching for the correct combination of planning and market institutions prepared the ground for a new turn of the discussion in 1962—1964 and for Kosygin's economic reform.

In the fourth chapter «Khrushchev's reform as the prologue of Kosygin's reform» by O.V. Orusova and A.V. Tebekin the main preconditions and measures of N.S. Khrushchev are shown, and an evaluation of their ambiguous influence on the development of the country is shown, which revealed the reasons for folding the performed large scale changes.

It is noted that Khrushchev's reforms were a real attempt at moving the center of gravity from centralized-industrial to territorial-industrial system of control, the Councils of national economy were organized (Sovnarkhoz). This significantly enlarged the possibilities of rational usage of the economic potential of regions, and accounting for differences in their socio-economic, demographical, natural and other conditions of economic management.

It is stressed that as the result of the conducted reforms of N.S. Khrushchev's reign can be considered as a peculiar «golden age» of the Soviet economy. It is precisely in this period that the Soviet economy demonstrated the rapid pace of economic growth, the first flight of man into space was realized, strategically important and forward branches of military complex were created, and hundreds of research laboratories and constructor bureaus appeared.

Disappointment in social policy can be considered the inside of economic reforms, as all the payments on government bonds were suspended until 1977, which led to significant losses in savings for the majority of USSR citizens and a loss in the government's credibility. A policy dealing with the destruction of private storages was also implemented.

Transition to sovnarkhoz led with it a rupture of many economic relations and chopping of production complexes. Parochial tendencies strengthened, the well-performing system of implementation and creation of technological innovations got disrupted, and the opportunities for conducting a unified technological policy in certain industries were limited.

Low effectiveness of Khrushchev's reforms was partially caused firstly by the fact that the reform was conducted in a top-down manner, through a directive way. Secondly, there was a setoff between territorial planning and industrial one, instead of a search for ways of their integration and cooperation. Thirdly, the regions experienced a peculiar and unequal dual power structure: the territorial structure of control was created separately from the local Councils of workforce deputies as a superstructure above them. Finally, the organizational structure of sovnarkhoz in its essence, almost completely copied the industrial structure.

The authors of the chapter come to a conclusion that as the result of N.S. Khrushchev's reforms there occurred a significant weakening of centralism in economic control and the quality of planning governance was also weakened, which became a stimulus for launching of Kosygin's reform.

A gradual exposition of the reforms in spheres of industrial production and agriculture is given in the fifth chapter, titled «Events and tendencies of Kosygin's reforms».

While describing Kosygin's reform in industrial production, O.V. Orusova investigates a complex of measures aimed at increasing the efficiency of industrial control — the changes of organization structure of economic management and polishing of planning system, along with strengthening of economic stimulation.

In the area of organizational structure of control, Kosygin's reform presupposed the abolition of sovnarkhoz and the creation of ministries, related to different spheres of industrial production.

Change in the planning system was to be executed through an enlargement of rights and self-dependency of enterprises, along with the lowering of its performance indicators. Strengthening of workforce's economic motivation was conducted through the creation of enterprise funds of material bonuses, the funds of production development and funds of socio-cultural events and housing construction — it was called economic calculation.

By the end of 1970, the new economic system was used by 41 thousand enterprises out of 49, with their share of profits amounting to 95% and total industrial production amounting to 93%. The conducted measures have significantly improved the situation in the Soviet industry. In the post-war years the most efficient, according to official statistics, was the eighth five-year plan (1965—1970), which coincided with the economic reform: the GDP increased by 43%, industrial production by 50%, agriculture by 23%, productivity of labor increased by 39%, and real incomes per capita by 33%. The slowdown in the previous three five-year plans halted and the rates of growth increased, even if not for long.

But in their initial form the events of Kosygin's reform existed only for a short while. Soon their correction began: planning indicators increased again, the system of calculation limited. As a result, the initial improvement of quantitative and qualitative indicators was consumed by the new decline. The dynamics of the index of industrial production in 1965—1990 in RSFSR and in a number of its autonomous republics confirms the tendency of a slowdown in economic growth in the country after the folding of Kosygin's reform.

In conclusion of the reform's analysis in the industrial production it is stressed that socio-economic changes, initiated in 1965, despite giving birth

to big hopes, ended up being a disappointment: the reform got trapped in the “quicksand” and did not reach its established goals. As a result, this reform, much as the ones before it, ended up being targeted at prolongation of the command-administrative system’s existence. It did not reject its main principles, without which the attempts at reforming the economy could not give the desired effect.

The second part of the chapter is devoted to the reform in agricultural sector of USSR economy. N.V. Tshadadze points out that the agriculture from 1950s remained the weakest link of the Soviet economy. Because the industrialization of 1930s was, to a large extent, realized with the help of targeted and merciless transfer of resources from agriculture sector to urban industries, the rise in industrial production led to a decline in agricultural output. The villages were left with workers of lesser skills, whose labor was not sufficiently provided with technology and paid less, the standards of living in villages fell behind the city. As a result, there was a disruption of food provision safety: the country that prior to the revolution was a prime exporter of food, began to actively import it.

The March Plenum of CPSU Central Committee (1965) attempted to change the mechanism of industrial control on the basis of combining the public and personal interests, the strengthening of material interest of collective farmers and workers of sovkhoz in the growth of production. The system of controls over agriculture was simplified: the ministries of agricultural production and provision in allied republics were reformed into the Ministries of agriculture, territorial collective sovkhoz administrations were abolished, the structural subunits of executive committees of local Councils were reinstated and held responsibility for agricultural production. Collective farms and sovkhoz were granted a greater degree of independence, with plans for the latter to be moved to a full-scale economic accountability. Large investments were directed to the sphere of agriculture.

However, the strategy for conservation of the previous structures through the means of significant financial injections into agricultural sector, could not solve its underlying problem — the alienation of peasants from the land. The new agricultural policy promoted cost increases and waste rather than efficiency. The institutes, upon which the real market is founded — the freedom of labor and capital movements, human rights and their protection from the despotism of the enterprise’s management and government apparatus in general, were not even mentioned in the reform.

The initial decisions regarding the reform’s realization bore a visible effect: the volume of gross production in agricultural sector in 1965—1967 on average through the year was higher by 15% than in the previous three years. However the effect was not a lasting one. In spite of large

investments, the colossal scale of melioration, supply of machines and fertilizers, in 1970s and the beginning of 1980s, the annual growth of agricultural production were rapidly declining.

The economic reform in agriculture, as well as heavy industry, turned out to be akin to a foreign object in the retained system of economic and social relation, which in the end was suppressed by the socio-economic environment and assimilated in the prevailing command relations.

In the end, Kosygin’s reform aided only in the growth of Ministries and departments that substituted the normal market mechanism, trying to assign to itself the functions, that under a capitalistic system were realized directly by the enterprise-firms.

In chapter six «Economic reforms in the era of stagnation: the ebb and flow of 1965—1982» S.E. Mishenin views the process of realization of economic reforms of 1965—1982 as a stabilization of the Soviet system after its industrial «dash» in 1930—1940, filled with inner contradictions.

The author offers to view Kosygin’s reform of 1965 in two senses — in the narrow sense (covering 1965—1973) and in the broad sense (1965—1982, spanning the entire period of Brezhnev’s reign). Three stages of the reform are highlighted: the 1st — 1965—1973 (with sub-stages reflected in it); 2nd — 1973—1979; 3rd — 1979—1982. Each of the stages is given a qualitative characteristic.

The logic of carrying out the changes is connected with the logic of Soviet system’s development in general, and also with the logic of historical competition of the USSR’s economy with its main antagonist — the economy of the United States.

The essence of Kosygin’s reform is summarized to the three basic positions: the introduction of new economic indicators, based on sold products; orientation towards profits; the enlargement of enterprise self-dependency. The foundation of the reform was the restoration of the Ministry controls, temporarily abolished under N.S. Khrushchev. All these three directions were left in the Soviet administration’s field of vision until the collapse of the USSR, however the accents changed significantly in their interpretation.

It is suggested to perceive the reforms in the USSR as a process of a cyclical nature, presenting itself as an alternating series of ebbs and flows in development and change in the way of the country’s development, as well as leading the system towards the process of the regime’s inner change.

This approach allowed to reveal the instability of the contents of reformation and the logic of leading the Soviet system to the process of active transformation by 1990s.

Reviewing the main stages of shifts in the Brezhnev era of the Soviet economy, the chapter draws the following conclusions.

1. As any large reform, the reform of 1965 was re-worked and corrected throughout the entire period of its realization. Some of its aspects quite organically «fit» into the practice, however some of them stagnated in the beginning of 1970s (if not earlier).

2. The main objects of changes were the organizational forms of economic life (the antithesis of «plan-market»), the status of the basic link of control and estimation of economic activity (indicators).

3. The process of changes in contents of the main shifts was influenced by changes on the world market («oil shock» of 1973), and a narrow social base of transformations.

4. The changes of 1965—1982 played a defining role in the formation of the path towards the market for the Soviet system. At the same time, they showed that positions and forces of an alternate (pro-market) development of the Soviet system in 1960—1970 were historically unconvincing.

Section 3 is titled «„Godfathers“ of the reform» and devoted to politicians and economists that gave life to Kosygin's reform.

The seventh chapter «Alexey Kosygin — politician-reformer» presents the analysis of Kosygin's role in the development of the Soviet society.

According to G.V.Budkevich, the elapsed time allowed to form a different view on the contribution of Kosygin to the development of Soviet society and overall give a very positive evaluations of his activity.

Even though Brezhnev's period of stagnation began under Kosygin, it appeared not due to his deeds, but against them.

The scope of Kosygin's personality still keeps a few historical records: he held the position as Head of USSR Ministers Council for 16 years (from October of 1964 till October 1980), was a member of the country's government for 42 years, worked on many different posts of supreme economic control — as minister of finance, minister of agricultural production, the head of Gosplan.

Kosygin was one of the first Soviet political leaders who realized that the country's economy had to be set on the market «rails». He offered to abolish the excessive control of economic activity and strengthen the economic stimulation of production with the help of such means as prices, profits, bonuses and credits, and instead of focusing on the «gross», he suggested setting the indicator of product's realization level. As a result, Kosygin's reform gave excellent results and entered the Soviet history as one of the most successful five-year plans, providing high rates of economic growth.

Parallel with the implementation of material interests of workers, other methods of improving the effectiveness of production were utilized. In particular, Kosygin stood at the beginnings of gas industry development in

the USSR. It is quite paradoxical, that the rapid growth in incomes from exports of gas in 1970s, was one of the folding factors for Kosygin's reforms.

Kosygin held high administrative posts until the last days of his life. In regards to this, it can be recalled that in 1979 there was an attempt at a second Kosygin's reform, also directed at changing the planning system in its bounds. However, this attempt was not as radical as in 1965 and its stagnation occurred much faster, due to Kosygin's retirement and subsequent death on 18 December, 1980.

That was the end of the life for the Soviet politician, who was rightfully called the intellectual of the USSR's political elite. It cannot be ruled out that if Kosygin's reforms were realized, then Russia could have been one of the world leaders of post-industrial development.

The features and evolution of Kosygin's reformation reviews were researched by Y.S. Yadgarov through the retrospective analysis of published articles, speeches and reports of Kosygin from the end of 1930s and up to 1970s.

The boundaries of evaluating the innovations and objective characteristics regarding the reformation activity of Kosygin by Russian scholars are usually narrowed down to the success or failure of his 1965 reform. However, for many decades Kosygin displayed his adherence to reformation views based on principles of weakening the control of the government and maintenance of market relation elements in the planned economy.

Even in 1970s, when Kosygin's reform, in essence, was abolished, Kosygin still retained his devotion to searching for forms and methods of the truly socialistic (in his view) type of economy, based on the synthesis of two seemingly self-eliminating beginnings. What is meant by this is his desire to achieve the exhaustive commodity-money relations while keeping the dominant role of command institutions and complete government control over property. The prime-minister spoke about this idea with confidence during his reports on the XXIV and XXV meetings of CPSU and in his other public speeches.

In the end of the chapter, a conclusion is drawn, in accordance with which the self-destruction of the Soviet economic model and the collapse of the USSR is attributed to the idea-political failure of Kosygin's reforms and a lack of economic interest from the subjects in applying the national achievements of the scientific progress.

The eighth chapter sheds light upon the «Role of the soviet economists in the reform's preparation».

In the first section of this chapter L.N. Lazareva examines the economic discussion of 1962—1964 as the creation of ideology for Kosygin's reform. As it is known, the preparation of Kosygin's reform is counted from the 8th

of September 1962, when in the prime Soviet newspaper «Pravda» appeared the article of a Kharkiv professor E.G. Liberman, titled «Plan, profit, premium». It served as a signal towards the start of a large discussion. Academics, economists-practitioners and workers revealed the deficiencies and argued about their own solutions of the existing system of economic organization. Hence the figure of E.G. Liberman is rightfully considered as the symbol of Kosygin's reform, but it must not overshadow other Soviet economists of 1960s, whose contributions were significant, but not as noticeable.

In particular, a very important part in the discussion was played by the academic V.S. Nemchinov, who explained in detail the essence of «Kharkiv system».

In the process of discussing the reform, three camps swiftly formed:

- conservatives — opponents towards the deconstruction of the existing economic mechanism;
- radicals — supporters of «Kharkiv system»;
- economists-centrists, overall, approving the propositions of Liberman — Nemchinov, but with a lot of remarks.

As the discussions went on and the projects of reforms were being created, in October of 1964, on the Plenum of CPSU Central Committee, N.S. Khrushchev was accused of voluntarism and subjectivism, deposed and sent into retirement. Brezhnev took his place as the first secretary of CPSU, and Kosygin was appointed as the head of Ministry council. Contemporaries evaluated Kosygin as a very competent executive, well-versed in the problems of the Soviet economy. A visit to Great Britain in 1963 and the study of the Yugoslavia's market economy experience solidified Alexey Kosygin's conviction in reforming the Stalinist model. Fully realizing that the concept is «raw», Kosygin made the decision to «finalize» the reform on the go. A conclusion to the discussions was drawn by the documents, accepted on the September (1965) Plenum of CPSU Central Committee.

The comparison of Liberman — Nemchinov concept, which initiated a broad public discussion, with Kosygin's variant, clearly shows that the scientific community and practitioners were not ready to reject the Stalinist economic model. As such, the centrists won.

«Kharkiv system», enclosed in narrow boundaries of directive planning, was losing its effectiveness, as E.G. Liberman warned in his time. At the same moment, it was incompatible with the Stalinist paradigm of planning and was hindering its work.

The second part of this chapter is devoted specifically to E.G. Liberman, who some consider to be the main ideologue of the economic reform, while others treat him as a veil for experimenting with dangerous ideas. E.G.

Lisovtiskiy explains, why for a very important survey of opinions, a relatively unknown professor from a regional university was chosen, and not someone from famous scientists (like Nemchinov).

E.G. Liberman represented an industrial region with large machinery-building plants, the situation in which the scholar knew well, being head of the Department of economics and organization of machinery-building industry of Kharkiv's engineering-economic faculty. The proposals of Liberman were based not only on theory, but on the results of large-scale and long standing researches of machinery-building plants of Kharkiv region. Thus the opinion of a practitioner turned out to be much more significant, than that of a theoretician (like Nemchinov).

Of course, the proposed ideas have caused a negative reaction from the orthodoxists and believers in the purity of socialist faith, who instantly accused the author of impinging upon the unshakable foundations. Due to the rising tensions, E.G. Liberman was forced to leave the institute in which he worked for many years, to year on the economic faculty of Kharkiv state university.

A great all-union discussion took place in 1962—1964, centered around the ideas, formulated in Liberman's articles. In the course of the discussion, the ideas of Liberman were supported not only by leading Soviet economists as V.S. Nemchinov and S.G. Strumilin, but also by many enterprise directors and specialists of Gosplan. This meant that the upcoming reforms could be based upon a certain social foundation — on the Soviet technocracy, which was close to the problems, connected with frequent failures in the economy and which treated these problems as a necessity of repairs, without doubting the feasibility of the construction in general.

The second half of 1960s became Liberman's finest hour. The western press wrote about the «Libermanization» of the Soviet economy, associating the phenomenon with the liberalization of strictly centralized methods of control.

On par with the concept of Liberman in 1960—1970, other radical plans of economic reforms were considered — a technocratic reform, based on the total informatization of economic processes, as proposed by academic V.M. Glushkov. Another proposition was the theory of the economy's optimal functioning (TEOF), which was later named to the system of the economy's optimal functioning (SEOF). Where the project of V.M. Glushkov was directed towards the acceleration of information streams, TEOF/SEOF dealt with the formalization and speed of optimal solutions during the processing of initial information.

However the Glushkov project and SEOF concept remained at large a «cabinet» scientific achievement, with a moderate practical application, while the Kosygin — Liberman reform was gradually folded.

At first, the reform brought certain positive results through increasing the rates of growth and increasing some efficiency indicators, however soon it was found out that the practical realization of planned measures encountered severe difficulties. The measures began to contradict the logic of the command system. Movement towards the market means of regulation became blocked. The first achievements were followed by a fall in efficiency: rates of growth in the eighth five-year plan (1966—1970) turned to be, according to alternate estimates, not higher, but lower than in the previous one, and continued to fall consecutively. This became the reason for a rejection of the reformation course and a return to strict centralized planning.

Throughout the 1970s, E.G. Liberman continued his research for the purpose of finding an optimal combination of centralized and decentralized economic control, but his ideas remained available only for the scientific community, no longer having an effect on the real economic life.

Still, the attempt of «libermanization» became the foreground of deeper changes in the Soviet economy in the second half of the 1980s.

Section 4 is called «In search for reasons of success and failures of the reform». A classification of approaches toward explaining these reasons is offered in this section, dividing them to microeconomic and macroeconomic.

The first group unites factors, connected with the behavior of lowest-level economic agents, workers and enterprises. The second group includes factors, connected with the Soviet economy as a national system.

«Microeconomic approaches toward the explanation» of the reasons for initial success and the ultimate failure of the reform are reviewed in the ninth chapter. The authors of the chapter offer two solutions:

1) the main resource of the reform was the factor of public trust, and its draining caused the exhaustion of the reform's positive potential (D.E. Sorokin);

2) in the beginning of the reform, a wrong set of indicators was chosen for the purpose of efficiency evaluation, which caused missed opportunities for improving calculations on the basis of net product indicator (E.A. Skoblikov).

At the start of this chapter, the paradoxical effect of year 1966 is described. On one hand, in the very first year after the reform took place (1966), the rates of economic growth increased substantially; at the same time, the volume of industrial production, which was targeted by the reforms, did not increase, because the new methods of economic management covered only 1.5% of industrial enterprises, producing about 8% of industrial production. On the other hand, in 1968—1969, when the majority of industrial enterprises worked in new conditions, the economic indicators turned out to be at the level of pre-reform year 1965, or even lower. Thus,

practically all the economic effect of Kosygin's reform was limited only to 1966 when an insignificant part of enterprises practiced the new way.

D.E. Sorokin proves that the «effect of 1966» is explained not by the results of new managerial methods but by a non-economic factor altogether. When at the end of 1964 the country's leadership changed, it created a massive expectation of some positive changes in the society's life. Throughout 1965 these expectations were supported by a whole range of decisions by the new leadership, aimed at the development of economic self-sufficiency and a range of positive shifts in the external political sphere.

As a result, the Soviet society gave a «credit of confidence» to the actions of new leadership. This «credit» was realized through production by including the organization reserves, allowing to negate the accumulated losses from mismanagement, created by the existing economic system, which led to the «effect of 1966».

The «credit of confidence» construct fits well with the theory of social capital that is being actively developed since 1980s, on the junction of sociological and economic sciences. All the researchers of social capital theory underline that one of the key components of this resources is trust between members of a social group, which allows them to reach agreements with minimal transaction costs. In this case, the «effect of 1966» is explained not as much by the effectiveness of the reorganization by the new leadership, but by the faith of the Soviet people in this effectiveness.

However, the methods of management, offered by Kosygin's reform, could not work at all while the foundations of the Soviet economic system were preserved. Thus, the bigger the amount of the enterprises transitioned to the new methods of management, the greater the disproportions became in the financial-economic sphere with a simultaneous exhaustion of the «credit of confidence».

In the second section of the chapter, the main attention was turned to the role of performance indicators of the Soviet enterprises, utilized in the course of the reforms.

In the beginning of 1970s, the contents of the reform began to be gradually diluted with the focus upon planning of economic indicators, the quantity of which began to increase from one five-year plan to another. The broader and stricter the interrelated indicators were set, the bigger were the discrepancies between them and the final results. Research by Skoblikov in 1970s, dealing with the changes in economic indicators of Penza machinery-building plant (Penzmach), shows this in a very clear fashion.

The change in deductions to the funds of economic stimulation did not mesh well with the dynamics of balanced profits, the attainment of which was supposed to be the main focus of the new economic conditions. Thus, in 1971 and 1972, profits fell by –32,0% and –1,0% respectively, while

the deductions to the funds were the reverse: -2,6 and 16,3%. In 1973, despite the further fall in profits, the fund deductions increased almost in the same proportion as the profits fell. This discrepancy was found when matching the dynamics of labor productivity and wages. For instance, if in 1971 productivity fell by 6,8%, wages increased by 2,0% and in 1972 with the growth in productivity of 1,3%, wages rose by 3,0%.

The estimate of the indicators' interconnectedness for «Penzmach» plant gave the following result for 1971—1979: the index of correlation between the average wage and material expenses was 0,994 which indicated a direct relation. This indicated a disinterest of the enterprises in economizing on material expenses. In case of ranking the dependency of stimulation to main indicators of enterprise activity, then the first place is dominated by material expenses, the second place is taken by the volume of product realization and only the last place is devoted to the net product or profit.

Net product (NP) in essence is the amount of national income, created on the enterprise. It is sufficient to be calculated through the way of subtracting the material expenses from the volume of produced goods, accounting for depreciation. As such it would have been logical to use the indicator for an integral evaluation of the enterprises' economic activity.

However, from the beginning of 1970s, the indicator of normative net product started to be used for the estimate of enterprise performance, not the net product one.

E.A. Skoblikov shows the data on the economic experiment in the middle of 1980s in the «Penzavodprom» collective, regarding the use of an indicator of factual net product (FNP), which was directly linked with material stimulus and responsibility. The experiment results showed that the cost per year decreased by 7%, the growth of labor productivity by workshop varied from 8,3 to 29,3%. This did not decrease the role of a plan, but on the contrary, increased the demands to reasonability of all planning calculations. The obtained positive results allowed to shift to a transition of the entire collective to full economic accountability which was supposed to start from the next five-year plan (1986—1990). However, the beginning of Gorbachev's Perestroika led to a fall in interest regarding the implementation of internal economic accountability with the help of net product indicator.

Different «Macroeconomic approaches to the explanation» of Kosygin's reform failures are reviewed in chapter ten.

Authors of the chapter suggest four following variants of explaining these failures:

- in essence, Kosygin's reforms did not change the economic environment in terms of broadening the market stimuluses and freedoms, along with the development of horizontal relations, but the possibility of this

broadening was present in the «Sovnarkhoz» model under N.S. Khrushchev (N.A. Shapiro);

- Kosygin's economic reform did not focus upon the problem of intensifying production (S.R. Muraviev);
- the reform was slowed down by the institutional traps of the Soviet government planning, which made impossible to introduce any qualitative changes in the management and organization of production (K.N. Lebedev);
- what matters most is the fundamental inefficiency of the national economy as a «unified factory», where centralized planning prevailed greatly upon the initiative «below», where the feedback was too weak (D.B. Epstein).

At the start of the chapter it is pointed out that from the position of alternative (counterfactual) history, two variants can be considered: the real one — the reform of Kosygin, which actually took place («3S» — self-sufficiency, self-financing, and self-regulation) and a virtual one — a planned, but not realized reform of Liberman («3P» — plan, profit, premium). However, neither of these variants gave and could not have given positive results for the development of a socialist economy.

Such parameters as price and the volume of production were not freed from the directive control on the behalf of the state, and production plans were not created by producers. This shows that the fundamental market beginnings were lacking in both mentioned variants.

It is quite characteristic that in discussions about the advantages of real and virtual indicators, evaluating the potential results of the enterprises' activity, the term «force» was frequently used, in regards to having the enterprise reach certain results. At the same time, it was not specified, how to «motivate» an enterprise to realize its potential.

Continuing the construction of the counterfactual 1965 reform scenario, attention should be devoted to the missed chance that was set in Khrushchev's sovnarkhoz. In it, one can see the beginnings of clusters, which are replacing the sectoral structure in the modern economy, because the structure of sovnarkhoz was determined by the specifics of an economic region. Hence the reform of 1965 could improve the economic control in the bounds of the sovnarkhoz system, but not liquidate them altogether.

The chapter then states an opinion that one of the most serious drawbacks of the planning and stimulating system, offered by the reform was that the main criteria of awarding bonuses were quantitative indicators. In the market conditions, there is nothing negative about it. But in the conditions of a planned economy, this system led to an array of problems.

With the normative distribution of surplus profits in the stimulation, production development and social development funds, there was a struggle between the directors of the enterprises for high planned prices on new goods and the selection of such combinations in factors of production, which would allow the opportunity to receive bonuses, carrying out the plan by the most convenient indicators. The contradiction was also in the fact that one could receive a large bonus by exceeding the plan with low obligations, and on the other hand, lose his bonus with high rates of production growth, if the planned growth was not achieved even by a fraction of a percent.

The enterprises, which in 1966 transitioned to a new system of management, were related to such industries where the share of profits in the price of production was fairly high (machinery building, automation means and systems of control). But the new stimulus system was not beneficial for many loss-taking enterprises and sectors, as per plan — in coal mining, iron ore mining and chemical production. The prices, kept unchanged for many years even in the limits of the same production led to a great unevenness in the profitability not only for sectors, enterprises but for individuals products. Thus, every enterprise had profitable and loss-generating assortment of products.

As such, the relatively high economic results at the beginning of the eighth five-year plan were caused, first of all, with the specific methods of activating the most available reserves for increasing the productivity of labor and economizing the resources.

Another approach to evaluating the lessons of 1965 reform is connected with the analysis of failures in the Soviet planning system. The chapter investigate the problems of such institutional traps of economic control in the USSR as periodic planning, retrospective analysis and a formal evaluation of the director's efficiency.

One of the more costly traps of government planning for the society in the USSR turned out to be the trap of periodic planning. Periodic planning consists of developing (correcting) a plan of activity for the controlled socio-economic object in definite timeframe before the start of another calendar year.

An alternative norm of planning is continuous planning, consisting of developing (correcting) a plan of activity for the controlled object as the problematic situations arise, concerning its activity and requiring these corrections.

Another trap of government control is a retrospective economic analysis. The main problem of the activity of controlling bodies in the USSR was that it recorded only the revealed drawbacks, and their analytic work only had the character of a retrospective economic analysis. At best, the matter was resolved by giving out general recommendations for improving the enterprise

activity — instead of develop concrete measures, the organization of their implementation and control of the flow of changes in the object until they became inevitable.

Another trap of government control is the formal evaluation of director's efficiency. This evaluation is based upon studying the enterprise data which does not allow for an adequate conclusion regarding the director's performance. These accounting statements, indicators, information, are created by the very persons who are being evaluated. But an effective and adequate evaluation is impossible without studying the plan of future activity of the controlled object, various non-quantified information, deviations in the activity of the controlled object, which happened because of the director, and independent information.

The listed traps of government control are still not overcome due to a retained bureaucratic model of the control over socio-economic development, which not only does not prevent the traps from occurring, but partially aids in their reinforcement.

The final section of the chapter makes a conclusion about the fallaciousness of one of the main directions in the reform — a search for an ideal system of stimulating indicators. In reality, such an ideal system cannot exist.

It should also not be forgotten that the political economy of that time viewed the system of centralized planned tasks as an inseparable characteristic of socialist production relations, as a real embodiment of the relations in social property based on the «unified factory», as foretold by Marx and Lenin. The main conclusion that can be made by analyzing the Soviet economy from 1930s and the attempts at its reformation, in our view, is that it is impossible to run the economy of a country as a «unified factory», suppressing the commodity-money and market relations, instead of learning to use them in the interests of the society.

The economy is effective in the long run only when it is built upon innovations. And innovations are, first and foremost, the result of horizontal connections in the economy. In turn, horizontal economic connections are market ones! However, the leadership of the USSR was not decisive in strengthening the market beginnings and commodity-money relations in 1965—1985. It could not reject the strict central planning for production volumes, prices and capital flows. As a result, the domination of the central planning was preserved due to stifling of technological and institutional innovations.

Section 5 is called «Reflection of the reform in the history of economic thought».

This section is opened by the eleventh chapter «Scientometric view on the attempts of implementing market elements in the Soviet economy (using

the example of dissertational research of economic calculation in the USSR)», in which E.V. Bogomolov gives the results of a quantitative analysis of candidate and doctoral dissertations in the USSR from 1934 to 1993, containing the term «economic calculation» in their theme.

To analyze the surge and decline of interest to any phenomenon or concept, the society in general and the scientific community in particular, in the author's opinion, needs to actively utilize the scientometric approach. The main idea of the concept is that the surge/decline of interest to a phenomenon/concept will, with a certain time lag, be expressed in the surge/decline of publications based on that problem. The easiest way to track these surges and declines is through formalized scientific research, such as candidate and doctoral dissertations. The sample of scientific works was based upon the electronic catalogue of the dissertation essays of the Russian state library.

The total quantity of selected dissertation works for the researched period amounted to 258, out of which the amount of doctoral ones was 13 (5%). There were no works found for the periods of 1934—1948 and 1980—1987. This meets the expectations: in the periods of Stalinist terror and the finale of Brezhnev's stagnation, the interest towards «bourgeois» economic calculation was not likely to be welcome.

It was determined that the peak of research interest to economic calculation was connected with Kosygin's reform of 1965, and the next surge in activity with Gorbachev's reforms of the 1980s second half. Starting from 1968 (which explains the three-year period of preparing a dissertation), there was a rapid increase in the quantity of works, touching upon this problem. The peak was registered in 1973, because from 1970s the reform was starting to fold.

The dissertation dynamics for economic calculation, then, reflects the dynamics of a periodic return of the ruling party to the ideas of controlled use of market elements in the socialist planned economy.

It should be noted that the majority of doctoral dissertations is for the narrow period of 1970 to 1972 (more than 38% of all doctoral works). It is clear that the special attention to economic calculation coming from the government structures initiated fundamental research (or at the very least, their imitation) based on that problem.

The majority of dissertations is devoted to economic calculation in industrial production, transport, and construction (140 researches or 54%). A third of the dissertations considered economic calculation in agriculture, and only 13% of research is devoted to calculation in trade, consumer cooperation, education, utilities, financial and project organizations. This structure of dissertation works overall fits with the general tendency of

economic development of the industrial age in the USSR, when the services sector was considered as something secondary.

The twelfth chapter «Anglo-American sovietology about the soviet economic model and Kosygin's reform», written by E.V. Lapteva, is devoted to the reflection of Soviet economic model in general and Kosygin's reform in particular in the Anglo-American economic sovietology of 1950—1980s.

The research of the Soviet economy in the West during the post-war period encountered many difficulties, first of all it was the deficit of facts and sources. The sovietologists of 1960s and the first half of 1980s were forced to process an immense amount of information, obtained from the Soviet press, official statistical reports and economic literature to obtain at least a close estimate of the real indicators, which could have been compared to the Western (in particular, American) economy. This was one of the main mistakes of the many constructs of the Western economic sovietology: as it is known, it could not have predicted the collapse of the Soviet economy and Soviet Union in general. Nonetheless, economic sovietology was rapidly developing, because the interest of the researchers was also financed by government institutions of the United States and a group of other Western countries.

Many scientific terms, which in our days became widely used to estimate the Soviet economic model, were initially used precisely by the Western sovietologists. For example, the term «command economy», which most precisely reflected the essence of the Soviet economy, initially appeared in the United States in 1960s, where it was introduced by Gregory Grossman, the professor of economics at University of California.

The evaluation of USSR economic model in the West was made from the standpoint of comaprativistics — a comparative analysis of economic systems. Theoretical constructs of Anglo-American economic sovietology, such as «unfortunate union» of party-bureaucratic control with the elements of market economy, theory of preserving the priority of central planning in the Soviet economy, theory of administrative economy and etc. are all considered in this chapter.

The majority of comparative research of English and American sovietologists had critical contents, as to be expected. It created an impression that economists-sovietologists had an a priori point of view, according to which, due to a number of events (dictatorship of the Communist party, bureaucratic infestation, planned economy, lack of real material interest in the workforce and etc.) the Soviet economy did not have any redeeming qualities. Works of Richard Ericsson stand out from the rest, who analyzed both strong sides and deficiencies of the Soviet economic system.

Apart from general theoretical constructs, Western sovietologists actively dealt with the problem of quantitative evaluation of the Soviet economic

growth. Statistics became a tool in the hands of Western sovietologists, with the help of which, the official «armor» of propaganda was dismantled from the Soviet economy. The main directions of comparative economic-statistical research was the efficiency of production, volume of production in total, and per capita, national income, employment, GNP and etc.

According to A. Bergson, the relation of GNP between USSR and USA in 1955 was determined to be 26% in rubles and 45% in US dollars, which gives a geometric average, equal to 35%. The method of A. Bergson gave more optimistic results when comparing the two countries in 1965, in rubles the GNP relation became 35%, and in dollars — 57,5%, with the average equal to 45%. This calculation can be seen as evidence that reforms of Khrushchev bore significant results.

Even though the history of the USSR ended quarter of a century ago, the deciphering of the «riddles» of Soviet official statistics continues still. A discussion about how to evaluate the real achievements of the Soviet economy is crucial for understanding the role of Kosygin's reform.

To understand when the Soviet economy was developing at its best — under «early» Brezhnev (as the majority of the economists think) or under «late» Khrushchev (as G.I. Khanin thinks), one needs to actively use not only the estimates of national statistics and Russian economists, but also the achievements of Western economic sovietology.

The author of the chapters comes to the conclusion that despite the interest of Western researchers having an «ordered» character, the works of Anglo-American sovietologists were built on a significant statistic material, which makes them valuable to the present day. The greatest precision and depth of analysis could be found in the works of the USSR immigrant economists (I. Birman, A. Cencelenbogen) and Y. Kornai and A. Bergson.

Thirteenth chapter «Economic transformations in the USSR of 1965—1982 in the estimates of post-Soviet sociology» by S.E. Mishenin is devoted to discussions in scientific and public speeches of the post-Soviet era.

The author of the review draws a conditional line between two main discussion types — practical and theoretical. As opposed to discussions, oriented on practical actions, the sense of general theoretical discussions increases the farther the object of study is from them.

As applied to the economic reform of 1965—1982, the discussion of the second level began to develop mainly in 1990s, when the materials for retrospective analysis became available. This happened due to freeing the Russian economic science from pressures of communist ideology.

For the discussion of 1990s—2010s regarding Kosygin's reforms, such scenarios were selected, according to which no unified opinion was reached. They are: reasons, essence, initiators, and organizers of the reforms, the

forces of change, process and scope of realization, reasons for slowdown and the results of reforms.

Polarization of opinions when discussing Kosygin's reforms is by large explained with modern ideological differences in the evaluation of the Soviet period of Russian history.

For instance, a liberal approach to understanding these reforms is expressed by L.N. Lazareva, who connects the necessity of these changes with the entry of the USSR in mid-1950s into the era of scientific revolution which demanded the intensification of production.

Supporters of this position suppose that a command-administrative system of economic control existed in the USSR, which exhausted itself by 1950s—1960s, and required the creation of a new management construct.

This interpretation is opposed by a left-radical version, concentrating attention on subjective factors and represented by M.F. Antonov. In this opinion, in the USSR there were many attempts of reviving capitalism, and this is exactly how Antonov views Kosygin's reform. From the point of view of left-radical critics of Kosygin's reform, it continued the process of Soviet model destruction by the means of introducing into it an asystemic «worm», individual and corporate economic interest/motive, which inevitably led to the conflict of individual and group interests in society. These contradictions could not be resolved, and differing interests tore apart the organic fabric of the system.

In the review of the discussion it is noted that some principally key aspects in the analysis of Kosygin's reforms remain only partially developed. In particular, the main publications about the reform of 1965 point out the slowdown of the reform and then its eventual failure, which implies the fault of the country's leadership. At the same time, nothing is said about the attitude towards the reform on the behalf of the main population of the USSR. The analysis of interest groups influence upon the fate of Russian reforms, unfortunately, is not yet widespread in national science.

In conclusion of the chapter, the author summarizes that the reform of 1965 cannot have a definitive assessment. It is related to the fact that it was quite «omnivorous», serving the current interest of the authorities and partially the citizens, as well as the perspective logic of transforming the Soviet system into a Post-soviet one.

Hence why it provided the stabilization of the system after the extreme «dashes» of the first 40 years of its existence, along with the consolidation of shadow processes and powers in the bounds of the Soviet system.

The process of reformation, which began in 1965, eventually resulted in a defeat for the Soviet model of 1917—1953. At the same time, it can be considered a successful variant of historical «thermidor» — a transition from the left-radical strategy of reformation (modernization) of society to the

restoration of the market, but much more controlled and socialized, than the one that the country strayed away from in the first quarter of XX century. This is why in civilizational terms (as a factor of development for the Russian civilization), the reform had won.

In other words, Kosygin's reform did not provide stability for the Soviet system but gave an opportunity to preserve a corridor of possibilities for further socio-economic experiments. This point of view can somehow unite both the supporters and critics of Kosygin's reform and serve as basis for further fruitful scientific research of problems in the history of Soviet economy.

Section 6 is called «Reforms in other countries of socialistic bloc».

The section starts from chapter fourteen, in which A.S. Genkin analyzes the «Success and failure of «Yugoslav experiment»».

In discussing the alternate economic modes, the terms «democracy of producers» and «autonomy of workers» is inseparably linked with such notion as «Yugoslav experiment». The «third way» of Yugoslav socialism is always positioned as an important strategic alternative in the debates of representatives of the international political class.

The article gives an evaluation of the Yugoslav experience of self-management in socio-economic, historical and geopolitical context. The author reaches the conclusion that the Yugoslav model of self-management initially encountered a stunning success (in 1950s—1960s), before suffering a collapse (in 1990s).

Even critics admit that the model reached certain impressive results. Self-management involved the workers (even though in many cases it was only formally) into the management of a company. It aided in industrializing the country without large social expenses. Self-management stimulated motivation and creativity of labor resources. It increased social mobility and gave the common workers a chance to partake in managing a company.

The author of the chapter attempts to understand the reasons and factors, which conditioned the outgrowth of negative phenomena (failures of self-management) while realizing the Yugoslav economic model of work collectives self-management, which eventually served as a prime reason for its folding. The article analyzes how and why this model of growth, based on preserving the relatively authoritarian Party control, extensive and centrally directed development, exhausted itself by the end of 1950s and could not find adequate solutions to the demand of diversifying production.

In the second half of 1960s the growth of crisis tendencies in social and political spheres began to make the situation in Yugoslavia more and more explosive. The main goals of the reform, and first of all, the acceleration of production growth — were not reached. Instead the social and regional

stratification worsened. Differentiation of wages grew at the same rate as unemployment. The decrease in redistribution of national income between rich and poor regions in the course of the reform led to a growth in conflicts between republican elites, who competed more and more for resources, which resulted in a problematic «national question».

In 1960s the failures of self-management became evidently clear: the self-regulated firms focused on increasing the incomes of their workers, instead of enlarging their business. When making investment decisions, the workers of self-managed firms had an even more short term outlook than hired capitalistic directors and top-managers, at the expense of strategic priorities. The worker councils on the enterprises did everything in their power to keep the existing jobs and protect their wages from any reduction and inflation. In turn, directors tried to please the workers and made populist decisions, while the enterprises consumed their capital, not investing it into modernization.

All ownership of enterprise assets remained in the hands of the state. Upon being fired, the worker lost rights to everything. This led to underinvestment: the worker preferred his money today, but not investment and growth of company's value tomorrow. Funds of the enterprise, which remained for investment, were under constant threat of being confiscated and thus were ineffectively spent and wasted.

The worst situation for Yugoslav market socialism became a clear unwillingness of workers to partake in management. The workers considered self-regulation as a mere formality, beautiful showcase, masking the preservation of former hierarchical relations, instead of reality. The fact that in Yugoslavia of 1970s, boycotts became a widespread situation, confirms the limitation of workers' power even under the system of self-management in its Yugoslav variant.

The influence of political and ideological factors had a serious effect on the fate of self-management experiment: it was severely limited after 1974 when the ruling elite began to treat the managers as a threat to their power. This is why the share of incomes that remained on the enterprise was lowered and prices began to be regulated in a much stricter fashion. A step away from the market economy occurred. As such, the folding of Kosygin's reform at the turn of 1960s-1970s, coincided with Yugoslav «market socialism», which stopped being treated as an effective model of national economy, worthy of being imitated.

Apparently, many flaws of Yugoslav model, which led to its demise in 1990s, lie not in the model itself, but in the predominant communist ideology, which could not deform the motivation of workers. As Gorbachev fairly noted, «self-management is not a panacea». Thus, while highlighting the positive influence of self-management growth during Kosygin's reforms,

one should not expect that they by themselves could have compensated for the failures of command economy.

In chapter fifteen «Pro-market reforms in socialist countries — allies of USSR (using the example of GDR)» G.G. Popov and Y.V. Latov emphasize that the period of 1950—1980 not only for USSR but for practically all European socialistic countries was a history of series of «top» reforms, directed towards stimulating market beginnings.

Strictly speaking, these reforms cannot be called market ones, because the market spontaneity in accordance with the orthodox-Marxist commandments was tabooed as a relic of the past. It would be more correct to call them pro-market — objectively directed towards reviving/developing some market institutions (material stimulation, personal responsibility, orientation to backed demand) while keeping the basic socialist institutions (government ownership of property, centralized management and planning).

In this chapter, as an example of pro-market reforms in socialist countries — allies/satellites of the USSR, the reforms of 1950—1960 in Eastern Germany (GDR) are analyzed. This non-trivial example is interesting due the fact that Eastern Germany was deservedly considered a «tough nut to crack» in the socialist bloc — even tougher than Hungary, Czechoslovakia and Poland. In this regard it is interesting that in East German «bastion of communism» the market institution were preserved and pro-market reforms were launched much earlier than Kosygin's reforms in the USSR.

Reforms in GDR were aided by a relatively higher multitude of ownership forms. For a long time, socialist GDR kept its private enterprises. Additionally, from 1958, the authorities of GDR restored the previously liquidated Verwaltungenvolkseigene Betriebe (VVB), «enterprises, governed by the people», state enterprises with wide rights of autonomy.

In 1962, the leader of GDR Walter Ulbricht announced the need for transitioning to a «new economic system of planning and management» (Neues ökonomisches System der Planung und Leitung), referring to the ideas of a Soviet economist E.G. Liberman. The essence of the reform was contained in shifting the powers from the center to the directors of enterprises. The main criteria of evaluating the efficiency of an enterprise became profit, and not the fulfillment of a plan. Just as under Kosygin's reform, directors had a right to form special monetary funds for bonuses, which were more closely connected with a worker's productivity.

Besides, in 1968 a second constitution of GDR was accepted, according to which private for-profit enterprises were allowed to operate. However, after the events in Czechoslovakia, in GDR, as in many socialist countries, the course towards «socialist market economy» began to be folded, until in 1971 the reform of Ulbricht was officially ended.

To explain the failures of GDR's economic development, attention should be drawn to 1960s, when, despite the reforms occurring, the country experienced a slowdown in its scientific and technological progress. The gap in development between the Eastern and Western Germany is explained by low motivation of Eastern Germany enterprises towards implementing innovations.

Socialist enterprises (not only in GDR, but in the USSR), first of all, had to fulfill a plan, which frequently was not connected with diversification of production, oriented towards consumer market. Low ability to technologically innovate became the Achilles' heel of all socialist planned economies, which presupposed the failure of Ulbricht's and Kosygin's reforms.

The technological retardation of GDR had other reasons, specific to that country. A large role was played, in particular, by the situation with the workforce: the level of education grew slowly and GDR remained a country of artificers and tractor drivers. Another factor was a narrow market for its high-tech production. As such, it is not enough to say that the pro-market reforms of V. Ulbricht in 1960s were ineffective. More likely to be ineffectively was the structure of the Council of economic mutual aid (CEM), helping the countries, lagging behind, but offering a way too narrow corridor of opportunity for more developed countries (such as GDR).

In chapter sixteen «Great economists and great market reforms in PRC» E.P. Pivovarova analyzes the only evidently successful experience of pro-market reforms in socialist countries — reforms in China, which began after the death of Mao Zedong.

In the last 40 years in course of market reforms in PRC happened a fairly decisive step away from traditional socialist institutions towards allowing private economic activity for the sake of improving production and people's standards of living. Through the years, China created a convergent «mixed economy», which is called «socialism with Chinese specifics».

In author's opinion, the main features of Chinese reform, which contributed to a significant socio-economic progress in the countries, were the following seven factors.

Firstly, PRC did not waste resources towards destroying and criticizing the past, but focused them upon creating something new.

Secondly, the Chinese reform instantly turned towards the needs of population. The main tasks became supplying the people with food and commodities of wide use, and became the main focus of newly created economic structures. This provided a national support of the reform on its very first stages.

Thirdly, the leadership of the country did not realize the reform borrowing the plans of others, but, after studying the domestic and foreign experience,

reached the conclusion of a necessity to take into account the peculiarities of their country and decisively began to «build socialism with Chinese specifics».

Fourth, PRC did not have a crashing liberalization, but a staged, gradual experimental movement towards the market, a transition from small to large, from particular to the general, a gradual, but steady enlargement of the reform scales and its deepening. This method received a name of «crossing the river, probing for stones».

Fifth point is that the creation of market subjects was realized in PRC not through the destruction of existing government structures, but mainly with the way of filling the existing breaches, so from its very first steps the reform worked on lowering the deficits in the country's economy. Foreign assets were actively attracted for this purpose, combined with the inner reserves.

Sixth point — the Chinese leadership did not let macrocontrol out of their vision and in the periods of dangerous unbalance in the economy took additional measures to strengthen the control.

Seventh, the practice of the first years of the reform showed that the most natural way toward the market is the development of many types of property households (collective, private, sole, partnerships of Chinese and foreigners). It provided not only the fast growth for market subjects, but also changed the structure of national economy in regards to property types, corrected the structure of investments and production towards the real needs of the people.

The listed factors of Chinese reforms' success show in which direction Kosygin's reforms could have possibly evolved.

The chapter investigates in detail the ideas of Chinese economist Sun Yefang, which helped direct the market reforms, which started in PRC only in the end of 1970s.

These are but some of his ideas which became concrete suggestions in reforming China's economic system:

- 1) increasing of purchase prices for agricultural products, gradual lowering and abolition of «price scissors» between industrial sector and agricultural;
- 2) increasing the depreciation norm, based on wearing out of main funds and leaving a part of depreciation deductions on the enterprise to help modernize it;
- 3) the need for modernization to rely upon the reconstruction of existing enterprises, and not building new ones;
- 4) the broadening of economic rights of enterprises to liquidate their status as an appendage of administrative powers.

It is not difficult to notice certain similarities between the ideas of Sun Yefang about the increase of government enterprises' independency, and the ideas of Evsey Liberman, which became the foundation of Kosygin's reforms.

Practically all of Sun Yefang's suggestions were constructed taking into account the peculiarities of China's economic situation. The followers of Sun Yefang see the value of his theories in the fact that they were born out of practice and directed by their creator upon the change of existing reality.

In the reformed China it is always stressed that the scientific status can only be ascribed to such a theory that is based on practice, undergoes experimental testing and then develops further. This is exactly the path of Sun Yefang's economic theory: it began to form in 1950s, developed in 1960s, underwent countless attacks for revising the officially accepted tenets of socialism and finally, received a practical application and post factum acceptance (after the death of the scholar) in the result of economic reforms in PRC. Unfortunately, the ideas of Liberman in the USSR were not as lucky.

In the Conclusion «Kosygin's reforms in the context of Soviet economic and political cycles» Y.V. Latov and R.M. Nureev show that the discussion of Kosygin's reforms becomes of the means to re-interpret the socio-economic history of the USSR — an attempt to understand the logic of its normal (non-extreme) economic development.

If the norm for the Soviet society is considered in the period from 1953 to 1985, and not from 1917 to 1953, then in its economic development one can easily notice the cycles of state reforms. They should be viewed as an analogy to the political business cycles, observed in developed market economy.

The sequence of phases in Soviet political and economic cycle is the following: a loud announcement of the reform, which is supposed to substantially improve the existing model while retaining its foundations → flow of victorious announcements about the initial success of the reform → gradual decrease of public information about the results of reforms and partial restoration of pre-reform «game rules» → announcement of a new reform which completely de-actualizes the old. In some cases, the second and third phases can be dropped out.

Seven such administrative cycles can be accounted for in the last 38 years of Soviet command system:

- 1953—1957 — reform of G.M. Malenkov;
- 1958—1964 — reform of N.S. Khrushchev;
- 1965—1972 — first reform of A.V. Kosygin;
- 1973—1979 — second reform of A.V. Kosygin;
- 1979—1980 — third reform of A.V. Kosygin;
- 1983—1984 — reform of Y.V. Andropov;
- 1985—1991 — reform of M.S. Gorbachev («perestroika»).

All these reforms had almost similar duration of 4, 5, 6 years. However, the events of the first half of 1980s fall out of the continuity, which can be explained by the gerontocratic extinction of the Soviet party elite.

Comparing the reform of 1965 to other Soviet reforms allows to understand the relation of special to general in it.

First of all, it was the only (apart from Gorbachev's «perestroika») Soviet economic reform which offered the liberalization of economic relations not only in one particular sphere, but in the national economy in general.

Another important feature of the first Kosygin's reform is its unusually high degree of developmental work: in the discussion of the reform partook not only the representatives of the Soviet economic science, but the discussion occurred in public, in widely available means of information. It could be the first and the only time in entire history of the USSR where society was for a long time prepared for the economic reform (for three years) and only then all the official decisions were made. With other reforms, everything happened on the contrary: the Party made a top-down fateful decision which was then supposed to be scientifically proved and accepted.

The third feature is the «tying» of the reform not to the persona of the first face in political elite, but to the second (not the General secretary of CPSU, but the Head of the Council of Ministers of the USSR). This third feature largely explains the two preceding ones. The reform of 1965 is named after Kosygin for a reason, because largely it was due to Alexei Kosygin that this reform could be made complex and tested prior to implementation.

The paradox is that despite the preparation of the reform of 1965 being carried out much better than all later Soviet reforms, the result was largely the same. The initial impulse eventually faded, after a few years the «rules of the game» returned to their pre-reform level, however a significant share of the new economic opportunities on the microlevel (workers and enterprise directors) could be retained.

A high (by measures of that time) scientific degree of reform's development was largely also its factor of slowdown. As it is known, the one who goes farthest, usually does not know where to go. The reforms of Yeltsin-Gaidar are a shining example of it: the liberal reformers had a clear idea of what they wanted to destroy, but had a murky perception of what they wanted to create, this is why their reforms were quite radical. The reform of 1965 was an antithesis to the reforms of 1990s, because the Soviet reforms knew they were moving toward a new model of socialism and not something else. They clearly realized that they did not want the destruction of main institutes of socialism such as state planning, but it was not clear what they wanted to abolish.

The reform of 1965 is close to late Soviet reforms in a lack of sleeper effect, when development moves only to one side. The general vector of development, was certainly directed towards the increase of economic

freedom/democracy in all of its kinds. However, the Soviet society could not move through the point of no return to Stalinist economic model. The gradual increase of socio-economic independency of microeconomic subjects could transit to its new quality in 10 or even 100 years due to its torn rhythm of changes.

But most importantly, it was not clear what was this «new quality» that should have been achieved. The poles — dictatorship command (as under I.V. Stalin and Mao Zedong) and overall involvement of workers into making important decisions (Councils and enterprise committees in Soviet Russia of 1917—1918, the Yugoslav experience) — turned out to be equally unrealizable. This is why the real basis model for the modern society became the polycentric control, realized by professional managers of state and commercial organizations, relying on a bureaucratic technostructure (as treated by J.K. Galbraith). This model of mixed economy was approached by all more or less developed countries by 1960s, including the late USSR. But what should be the relation of planned institutes to the market ones in this case? Even now nobody can answer this clearly, and especially fifty years ago.

Currently Russia is approaching a new political and economic cycle. Russian economy could not develop a different powerful and organic motor of development, except for willful decisions of national political leaders. This is why the problems, revealed by Kosygin's reform, when the top cannot effectively generate long term strategic programs of development and the bottom is not satisfied with the existing rules of the game, because the standards of living of the population remains below the satisfactory one — are still relevant to this day.

In the appendix of the monograph the full text of E.G. Liberman's article «Plan, profit, premium» is given, which was published in «Pravda» newspaper on the 9th of September 1962 and laid the foundation for the beginning of Kosygin's reform.

CONTENTS

Introduction. Chance, valve, success, illusion...?	5
Section 1. Reform of Kosygin as the bifurcation point of the command economy	9
Chapter 1. Missed chance of Kosygin's reforms	10
Chapter 2. Were the reforms of Kosygin a missed chance of Deng Xiaoping-ization of soviet society?	18
Section 2. Unfolding and folding of Kosygin's reforms: the canvas of events	27
Chapter 3. Stalinist model of economy — the foundation of the 1950—1970 reforms	28
Chapter 4. Khrushchev's reform as the prologue of Kosygin's reform	40
Chapter 5. Events and tendencies of Kosygin's reforms	50
5.1. Reforms in industrial production	52
5.2. Reforms in agricultural production	61
Chapter 6. Economic reforms in the era of stagnation: the ebb and flow of 1965—1982	67
6.1. Kosygin's reform in the narrow sense	68
6.2. Kosygin's reform in the broad sense	72
Section 3. «Godfathers» of the reform	77
Chapter 7. Alexey Kosygin — politician-reformer	78
7.1. The role of A.N. Kosygin in the development of Soviet society	78
7.2. The evolution of reformation views of A.N. Kosygin	87
Chapter 8. Role of the soviet economists in the reform's preparation	99
8.1. Economic discussion of 1962—1964 — development of reform's ideology	100

8.2. E.G. Liberman — the ideologue of economic reform or a «veil»?	107
Section 4. In search for reasons of success and failures of the reform	119
Chapter 9. Microeconomic approaches toward the explanation	120
9.1. The factor of social trust as the resource of the reform	120
9.2. The missed opportunities of economic calculation improvements on the basis of net product indicator	126
Chapter 10. Macroeconomic approaches to the explanation	135
10.1. The missed chance of Sovnarkhoz.	135
10.2. Intensification of production — the unsolved problem of Kosygin's economic reform	144
10.3. Institutional traps of state planning in the USSR.	155
10.4. The ineffectiveness of national economy as a unified factory»	161
Section 5. Reflection of the reform in the history of economic thought	171
Chapter 11. Scientometric view on the attempts of implementing market elements in the Soviet economy (using the example of dissertational research of economic calculation in the USSR)	172
11.1. The development of economic calculation in the USSR	173
11.2. Method and database of scientometric research	174
11.3. Features of soviet approach to economic calculation	176
11.4. «Waves» of interest towards economic calculation	177
Chapter 12. Anglo-American soveitology about the soviet economic model and Kosygin's reform	181
12.1. The features of development of economic sovietology in the West	181
12.2. Conceptual approaches of Western sovietologists to Soviet reforms	184
12.3. Mysteries and solutions of Soviet statistics	187
Chapter 13. Economic transformations in the USSR of 1965—1982 in the estimates of post-Soviet sociology	189
Section 6. Reforms in other countries of socialistic bloc	203
Chapter 14. Success and failure of «Yugoslav experiment»	204
14.1. USSR and Yugoslavia: An expected semblance	204

14.2. How it all began	205
14.3. Theoretical and methodological foundations of the Yugoslavian model.	206
14.4. First steps in the reform.	210
14.5. Maturity of the reforms and discussions regarding the selection of a way forward (1960-1970).	211
14.6. Dead-ends and failures of the third way	214
14.7. How it all ended	219
14.8. Lessons for the future	220
Chapter 15. Pro-market reforms in socialist countries — allies of USSR (using the example of GDR)	222
15.1. “Market socialism” in Eastern and Central Europe	222
15.2. Reforms of 1950s in GDR	224
15.3. Reforms of 1960s in GDR	227
15.4. Success and failures of socialism in Eastern Germany.	229
15.5. The causes of Eastern German failures – general and particular.	232
Chapter 16. Great economists and great market reforms in PRC	235
Conclusion. Kosygin’s reforms in the context of Soviet economic and political cycles	245
16.1. The causes of “Chinese economic miracle”.	235
16.2. The role of economic science in Chinese market reforms.	237
16.3. Economic views of Sun Yefang	239
16.4. The role of Sun Yefang’s ideas in Chinese economic reforms.	241
Appendix. Liberman E.G. Plan, profit, premium (Pravda. 1962. 9 Sept.)	252
References	260
Author information	277
Annotation	280
Abstract	317