

МЕТОДОЛОГИЯ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

*Ю. Голанд
А. Некипелов*

КОСЫГИНСКАЯ РЕФОРМА: УПУЩЕННЫЙ ШАНС ИЛИ МИРАЖ?*

Истекающий год — год сорокапятилетия с момента начала знаменитой косыгинской реформы. Главный результат сегодня известен: реформа захлебнулась, страна вступила в полосу застоя, который в конечном счете предопределил закат социалистической экономики в СССР и большинстве стран «мировой социалистической системы». Но еще долго исследователей будет волновать вопрос о том, могла ли история принять иной оборот, если бы косыгинская реформа успешно прошла весь предусмотренный ею путь.

Социалистическая экономика возникла как результат попытки воплощения в жизнь грандиозного социального проекта. На протяжении своего существования в СССР она претерпевала серьезные изменения, каждый раз вызывавшие острые дискуссии. Косыгинская реформа, несомненно, была важным звеном этого процесса и анализировать ее, как представляется, следует с учетом этого обстоятельства.

Социалистический проект

По замыслу основателей марксизма, существо коммунистической экономической системы состояло в формировании коллективистских отношений между членами «ассоциации свободных производителей» по поводу производства и распределения общественного продукта. Основанием таких отношений является совместное владение членами общества средствами производства. Параметры общественного производства определяются сознательным образом (планомерно) и в соответствии с ними осуществляется распределение факторов производства (живого и овеществленного труда) между различными видами деятельности. Часть произведенного ассоциацией продукта предназначена для инвестирования в развитие, остальной продукт распределяется между ее членами либо пропорционально величине их трудового вклада — на первой, социалистической, стадии, либо в соответствии с их потребностями — на высшей стадии коммунистической формации.

Коллективистские отношения, связанные с определением приоритетов в области экономического развития и соответствующим распределением факторов производства, не лишены известной конфликтности. К примеру, у различных членов общества могут не совпадать представления о том, в какой степени следует ориентировать производство на наращивание текущего потребления, а в какой — на увеличение накопления. Но после того, как совместное решение принято, процесс производства разворачивается в соответствии с коллективно составленным планом. В

Юрий Маркович Голанд, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН; *Александр Дмитриевич Некипелов*, вице-президент РАН.

* Публикуется в авторской редакции.

рамках этого процесса члены ассоциации являются простыми исполнителями принятого ими ранее решения; их трудовая деятельность органично включается в общий производственный процесс именно потому, что предварительно они согласовали его параметры.

Что касается принципа распределения по труду, который должен был господствовать на социалистической стадии новой общественно-экономической формации, то К. Маркс предложил следующий механизм его реализации. По итогам производственного процесса член ассоциации получает специальную квитанцию, в которой указывается величина затраченного им времени за некоторым вычетом, соответствующим его вкладу в намечаемые инвестиции. Эти квитанции в дальнейшем обмениваются членом общества на потребительские блага, при производстве которых было затрачено соответствующее количество живого и овеществленного в средствах производства рабочего времени.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что в рамках сформулированной классиками марксизма модели социализма субъектами экономических (производственных) отношений являются отдельные члены ассоциаций и ассоциация в целом. В ней нет места коллективным (групповым) субъектам экономических отношений. Все общество становится единой фабрикой, а потому предприятие оказывается лишь технологической (но не социально-экономической) единицей общественного производства.

Более того, предполагалось, что исчезнет и устойчивое закрепление работников за теми или иными видами производственной деятельности. Произойти это должно было за счет реализации принципа перемены труда. Последний означал, в частности, что исчезнуть должны были и профессиональные управляющие: их функции были призваны поочередно выполнять все члены ассоциации. На смену управления людьми приходит управление вещами, общественное самоуправление замещает государство.

Нет ничего удивительного в том, что, с позиций основоположников марксизма, социалистическая экономика является антиподом рыночного хозяйства. В меновой экономике целесообразность автономно осуществленных независимыми друг от друга производителями затрат выявляется «задним числом» в процессе столкновения на рынке оценок покупателей и продавцов соответствующей продукции. Напротив, общественное признание затрат труда, прилагаемого к различным отраслям и видам деятельности в рамках марксовой ассоциации свободных производителей, происходит до производства, в ходе определения плана экономического развития. В силу этого сам процесс производства становится непосредственно общественным. Вывод о том, что производительные силы «требуют», чтобы управление ими осуществлялось из единого центра, они делали на основе анализа процесса концентрации капитала, а также периодически повторявшихся кризисов перепроизводства в современной им капиталистической экономике¹. Процесс укрупнения масштабов производства

¹ На этот счет имеется масса их прямых высказываний. Так, в «Анти-Дюринге» Ф. Энгельс писал, что «созданные в пределах капиталистического способа производства массовые производительные силы, которые он уже не в состоянии обуздать, только и ждут того, что их возьмет в свое владение организованное для совместной планомерной работы общество...» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. — Т. 20. — С. 154); К Маркс в свою очередь предполагал в «Капитале», что для того, чтобы производство «сбросило с себя мистическое туманное покрывало», неизбежное в условиях ха-

уже в рамках капитализма, с их точки зрения, однозначно свидетельствовал о движении организации общественного производства к «единой фабрике». Кризисы же рассматривались как подтверждение того, что частнокапиталистическое присвоение искусственно не дает воплотиться этому «требованию производительных сил» в жизнь.

К. Маркс полагал, что снятие с экономики «мистического покрывала» товарного фетишизма должно сделать отношения между людьми по поводу производства, обмена и распределения разумными и прозрачными². Вместе с тем надо иметь в виду, что К.Маркс не ставил себе задачей создать законченную модель социализма, что было, по его мнению, преждевременным. Он выдвигал некоторые идеи будущего устройства, основанные на развитии тех тенденций, которые он вскрыл при анализе динамики капитализма. Его неприятие рынка носило прежде всего моральный характер, он хотел избежать проанализированных им отрицательных сторон рыночных отношений, ведущих к антагонизму между людьми и их отчуждению от труда.

Несомненно, марксова модель ассоциации свободных производителей обладает целым рядом привлекательных сторон. Справедливой, а потому и заманчивой, выглядит идея непосредственной увязки распределения общественного продукта с трудовым вкладом каждого члена ассоциации. Целый комплекс полезных эффектов просматривается за переносом процесса принятия экономических решений с микро- на макроуровень. Можно ожидать, что централизованное управление устраним потери, связанные с конкуренцией действующих независимо друг от друга производителей. Передача функции предпринимательства обществу должна привести к тому, что оно возьмет на себя основные риски, связанные с принятием экономических решений, обеспечивая тем самым высокую степень защищенности для своих членов. Наконец, на этой основе могут существенно эффективнее, чем в условиях рыночной экономики, решаться вопросы выделения ресурсов на производство общественных и мериторных благ, учета побочных явлений хозяйственной деятельности (экстерналий), гармоничного сочетания рабочего и свободного времени.

Верно и то, что с позиций современной экономической теории классики марксизма ряд вопросов, связанных с функционированием ассоциации свободных производителей, трактовали чрезмерно упрощенно, а некоторых содержательных проблем просто не замечали. Особое значение при этом имела их приверженность трудовой теории стоимости, которая не учитывает должным образом роль индивидуальных и групповых предпочтений в функционировании экономической системы. Поэтому сведение различных видов труда к единой основе («редукция труда»)

ракетного для рыночной экономики вещного характера отношений между производителями, «необходима определенная материальная основа общества или ряд определенных материальных условий существования, которые представляют собой естественно выросший продукт долгого и мучительного процесса развития» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. — Т. 23. — С. 90).

²«Религиозное отражение действительного мира может вообще исчезнуть лишь тогда, когда отношения практической повседневной жизни людей будут выражаться в прозрачных и разумных связях их между собой и с природой. Строй общественного жизненного процесса, то есть материального процесса производства, сбросит с себя мистическое туманное покрывало лишь тогда, когда он станет продуктом свободного общественного союза людей и будет находиться под их сознательным планомерным контролем» (там же).

представлялось им чисто технической задачей; не видели они особых проблем и с формулированием общественных интересов, обеспечением равновесия в экономическом развитии. И, пожалуй, главным недостатком их представлений о будущем устройстве экономики являлось неприятие рыночных отношений. Однако справедливости ради стоит подчеркнуть, что К. Маркс считал возможным появление такого безрыночного общества только после того, как в недрах капитализма созреют материальные предпосылки для претворения в жизнь коммунистических принципов.

Советская экономика до косыгинской реформы

Своеобразную практическую проверку модель ассоциации свободных производителей прошла в особых условиях периода так называемого военного коммунизма. Именно тогда, во время гражданской войны была предпринята попытка внедрить в хозяйственную практику прямой продуктообмен между предприятиями и «продразверстку» в отношении сельхозпроизводителей. Практика периода «военного коммунизма» шла в соответствии с теоретической моделью К. Маркса, хотя материальных предпосылок для ее реализации, о которых он говорил, в России, разумеется, не было. Очень скоро выяснилось, что имплантация марксовской модели в жизнь сопровождалась потерей в экономике меры затрат и натурализацией хозяйственных отношений, исчезновением стимулов для эффективной деятельности и как результат требовала широкого применения насилия. Стала очевидной некорректность, по крайней мере в отношении Советской России того времени, марксовской гипотезы об объективной необходимости замены рыночного механизма централизованным размещением ресурсов и не опосредованным товарным обменом перемещением продукции между различными звеньями экономики.

На практике это осознание привело к переходу весной 1921 г. к новой экономической политике, основанной на сочетании государственного регулирования и рыночных отношений. Нэп, пришедший на смену «военному коммунизму», ознаменовал переход к смешанной, многоукладной экономике, в которой наряду с сектором государственных предприятий и объединений (синдикатов и трестов) активно действовали частнокапиталистические предприятия и мелкие городские и сельские товаропроизводители. Внедрявшаяся в практику система планирования была направлена не на замещение рыночного механизма, а на его коррекцию в соответствии с формулировавшимися в рамках политической системы приоритетами. В управлении широкое применение нашли косвенные инструменты регулирования, призванные согласовать интересы самостоятельных товаропроизводителей и народного хозяйства в целом. Основываясь на опыте военного коммунизма и первых лет нэпа, В. И. Ленин поставил вопрос о необходимости «признать коренную перемену всей точки зрения нашей на социализм»³.

Новая экономическая политика позволила быстро восстановить народное хозяйство, придать динамизм хозяйственной жизни. Вместе с тем, ориентация на многоукладную рыночную экономику вызвала острые дискуссии внутри правящей партии [ВКП(б)]. Они фокусировались вокруг двух групп вопросов. Первая имела идеологическую направленность: не ведет ли новая экономическая политика к фактичес-

³ Ленин В. И. Полн. собр. соч. 5-е изд.— Т. 45. — С. 376.

кому отказу от социалистических идеалов? Вторая имела прагматический смысл: можно ли обеспечить на основе новой экономической политики энергичное проведение процесса индустриализации, призванного создать экономическую базу для эффективного участия в соревновании двух систем? Во внутривнутрипартийной борьбе победила сталинская группа, которая рассматривала нэп как временную уступку, от которой надо отказаться, когда власть укрепится.

В 1929 г. начались свертывание нэпа и переход на «социалистические принципы хозяйствования». Из многоукладной экономика стала быстро трансформироваться в двухсекторную, основанную на государственной и колхозно-кооперативной формах собственности. К 1936 г. процесс был завершен, и в новой советской конституции было зафиксировано «построение в основном» социализма в СССР.

С точки зрения внешних признаков сформированный к середине 1930-х годов механизм функционирования советской экономики представлялся весьма похожим на марксову модель первой фазы коммунистической формации. Решающую роль в регулировании общественного производства приобрело централизованное планирование, господствующее положение в экономике занял государственный сектор, был сделан значительный шаг в сторону классовой однородности общества.

Конечно, и тогда, и позже обращалось внимание на некоторые отличия возникшего общества от «эталонного» образца, прежде всего — на существование в советском народном хозяйстве колхозно-кооперативного сектора. Признавалось модифицирующее влияние этой и некоторых других особенностей на конкретные формы проявления законов первой фазы коммунизма. Более того, с существованием колхозно-кооперативной формы собственности И. В. Сталин прямо связал сохранение условий для действия в советской экономике такого «не имманентного» социализму закона, как закон стоимости⁴. Вместе с тем все эти отличия рассматривались как более или менее временные, вызванные определенной спецификой развития советского общества и уж во всяком случае не ставящие под сомнение тот факт, что по основным своим параметрам общество совпадало с представлениями основоположников марксизма о социализме. При этом игнорировался тот факт, что сталинская система была основана на широкомасштабном применении насилия, что находилось в разительном противоречии с видением классиков будущего общества.

Хотя политическая экономия социализма в ходе дальнейшего развития отказалась от ряда конкретных сталинских положений (в частности, и от объяснения причин сохранения товарного производства существованием двух социально-экономических секторов), общий вывод о том, что построен «тот» социализм, до перестроечных времен особых сомнений не вызывал.

Как же функционировала модель советского социализма?

Вместо попытки реализовать нереализуемое — обеспечить всеобъемлющее регулирование всей экономики из единого центра — была сформирована многоступен-

⁴ «Конечно, когда вместо двух основных производственных секторов, государственного и колхозного, появится один, всеобъемлющий производственный сектор с правом распоряжения всей потребительской продукцией страны, товарное обращение с его «денежным хозяйством» исчезнет как ненужный элемент народного хозяйства. Но пока этого нет, пока остаются два основных производственных сектора, товарное производство и товарное обращение должны остаться в силе, как необходимый и весьма полезный элемент в системе нашего народного хозяйства» (Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в СССР. — М.: Госполитиздат, 1952. — С.41).

чаяя иерархически организованная система управления, каждый элемент которой должен был отвечать за решение задач, стоящих перед соответствующим уровнем народного хозяйства (предприятием, подотраслью, отраслью, народным хозяйством в целом). На вершине управленческой пирамиды находился орган (Госплан), призванный увязать стоящие перед страной цели с имеющимися ресурсами. Каждый вышестоящий орган управления, начиная с Госплана, формулировал задачи для нижестоящего и определял ресурсы, необходимые для их достижения. Предполагалось, что такая система обеспечивает органичное подчинение всех имеющихся в обществе интересов высшему общественному интересу. Процесс планирования носил итеративный характер, включая в себя движение информации как снизу вверх, так и сверху вниз. Его завершением становились директивные задания, с одной стороны, и гарантии по предоставлению ресурсов на их выполнение («фонды»), — с другой, которые на практике далеко не всегда выполнялись.

Внимательный анализ свидетельствует о том, что возникшая модель социализма, получившая позднее название «командно-административной системы», характеризовалась качественно иными закономерностями функционирования по сравнению с марксовой ассоциацией свободных производителей.

На место простой модели, в рамках которой субъектами экономических отношений являлись члены общества и общество в целом, пришла экономика, состоящая из многочисленных иерархически соподчиненных звеньев. Говорить в этих условиях о замене управления людьми управлением вещами, о внедрении в хозяйственную практику принципа перемены труда стало бессмысленно⁵.

Сформировалась особая система экономических отношений между различными организационными уровнями общественного производства по поводу распределения всех видов ресурсов и установления плановых заданий. Причем оказалось, что интересы сторон этих отношений диаметрально противоположны: вышестоящий орган заинтересован в минимальном выделении ресурсов и максимально высоком плановом задании, а нижестоящий — в максимальном получении ресурсов и минимальном плановом задании. Чисто экономических аргументов в этой «торговле» было больше у нижестоящих звеньев (они располагают большей информацией), но на стороне вышестоящих органов была, с одной стороны, небезосновательная уверенность в том, что их намереваются «провести», а с другой — власть. Отсюда — широкое развитие планирования «от достигнутого», плохо сочетающегося с задачей адекватного учета общенародных интересов.

Наличие самостоятельных интересов на различных уровнях иерархически организованной системы управления общественным производством, которые не могут быть исчерпывающим образом согласованы до начала производственного процесса,

⁵В идейных конструкциях К. Маркса и Ф. Энгельса тезис о замене управления людьми управлением вещами играл существенную роль. Достаточно в связи с этим сослаться на следующую цитату Ф. Энгельса, в которой речь идет о роли выделения особой функций управления в постепенном разложении общины: «В каждой такой общине существуют с самого начала известные общие интересы, охрану которых приходится возлагать на отдельных лиц, хотя и под надзором всего общества... Нам нет надобности выяснять здесь, каким образом эта все возрастающая самостоятельность общественных функций по отношению к обществу могла со временем вырасти в господство над обществом; каким образом первоначальный слуга общества, при благоприятных условиях, постепенно превращался в господина над ним...» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. — Т.20. - С. 291).

приводит к появлению следующей чрезвычайно серьезной проблемы. Получив директивное задание, исполнитель в полном соответствии с правилами рационального поведения любого экономического субъекта принимает меры к тому, чтобы достичь поставленной цели с минимальными усилиями. К сожалению, это нередко приводило к нанесению серьезного ущерба обществу.

Дело в том, что директивные задания по необходимости (в силу все той же физической невозможности учесть все до «последнего гвоздя») выражались в обобщающих показателях, оставлявших для исполнителя более или менее значительное поле для маневра. Из практики социалистического хозяйствования хорошо известно, к каким тяжелым деформациям приводило планирование выпуска продукции в валовых показателях. Если производство сковородок планировать в тоннах, то можно быть уверенным, что выпускаются будут главным образом их наиболее тяжелые виды; если же планировать выпуск в рублях, то экономика обречена на то, что в производстве будут использоваться наиболее дорогие материалы. Суть, конечно, не в недостатках тех или иных показателей, а в порочности имманентного командно-административной системе принципа: исполнитель при доведении до него «сверху» любых плановых показателей оказывается заинтересованным не в конечном общественно-полезном результате, а в «отчете».

Подлинным камнем преткновения для этой системы стала проблема учета затрат. Формально она решалась за счет применения денежных измерителей, как бы по наследству доставшихся от рыночной экономики. Но на деле пропорции цен носили весьма производный характер, поскольку не являлись ни результатом действия механизма рынка, ни так называемыми «теневыми ценами», которые теоретически можно получить на основе компьютерных расчетов, ни даже отражением трудовых затрат. Понятно, что в этих условиях претендовать на принятие эффективных экономических решений невозможно.

В свете сказанного не может особенно удивить тот факт, что стремление обеспечить сбалансированность при помощи директивного планирования на деле вела к постоянному воспроизводству диспропорций в народном хозяйстве, дефициту как производственных, так и потребительских благ. Ориентация всех организационных звеньев не на потребителя своей продукции, а на вышестоящий орган, спустивший плановое задание, вытекающая из этого крайняя ненадежность горизонтальных связей в экономике порождали повсеместное стремление к максимальной самообеспеченности, что, разумеется, не могло не деформировать складывавшееся в обществе разделение труда, концентрацию производства и его комбинирование.

Неизбежны в условиях командной экономики и устойчивые отклонения от принципа распределения по труду. С одной стороны, его последовательная реализация невозможна в силу отсутствия действенного механизма редукации труда. С другой стороны, применение этого принципа затруднялось постоянными нарушениями производственного процесса, в свою очередь связанными со сбоями в материально-техническом снабжении. В таких условиях, естественно, возникал вопрос: должны ли работники данного конкретного предприятия нести тяготы низкой производительности труда, если последняя порождена не зависящими от них причинами? Отрицательный ответ на этот вопрос вполне оправдан, но он в то же самое время означает невозможность последовательно придерживаться провозглашенного принципа оплаты по труду. В лучшем случае речь в данных условиях, отнюдь не являв-

шихся исключительными, могла идти об оплате в соответствии с квалификацией, то есть потенциальными возможностями работника.

Оправдан вопрос: в какой степени в иерархически организованной командной экономике существуют предпосылки для содержательного действия рыночных механизмов? Не означает ли сам факт наличия у различных управленческих звеньев (в том числе на уровне предприятий) большей или меньшей (в зависимости от характера используемой системы показателей директивного планирования) свободы в принятии хозяйственных решений, что и в командно-административной модели рынок играет известное регулирующую роль?

Ответ на этот вопрос должен быть отрицательным. Для нормального действия рыночных сил необходимы два условия: свобода принятия хозяйствующим субъектом экономических решений и (на это долго не обращалось внимания) рыночная мотивация. Предприятие в условиях командно-административной системы обладает определенной самостоятельностью, но ее использование подчинено абсолютно нерыночной цели минимизации плановых заданий и максимизации количества расходуемых им ресурсов для выполнения этих заданий.

Но тогда нельзя не сделать вывода, что применявшиеся в командной системе товарно-денежные формы (деньги, цены, процент за кредит, налоги, валютный курс, таможенные пошлины и т.п.) лишены традиционного содержания, не выполняют тех функций, которые свойственны им в условиях рыночной экономики. Поэтому нерыночная в своей основе природа отношений в условиях административной системы требует четкого осознания всей условности использования при ее характеристике понятий, отражающих формально аналогичные явления, имеющие место в рыночной экономике.

Нельзя не признать того, что на этапе индустриализации командно-административная модель экономического устройства оказалась весьма действенной, по крайней мере с точки зрения достижения формулировавшихся политическим руководством страны целей. Ее главное достоинство состояло в том, что она давала возможность быстро концентрировать огромные ресурсы на приоритетных направлениях. Не случайно Советский Союз в исторически короткий срок сумел кардинальным образом преобразовать весь производственно-технологический ландшафт и войти в состав промышленно развитых государств.

Однако к середине 60-х годов прошлого века все отчетливее стали проявляться ее слабые стороны, связанные с неприспособленностью к эффективному использованию созданного хозяйственного потенциала. Эффективность централизованных директивных методов стала уменьшаться по мере усложнения производства, расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Перед страной маячила перспектива прогрессирующей потери позиций в соревновании двух систем. Глубокое реформирование экономической системы встало в повестку дня.

Косыгинская реформа

Пути к решению этой сложной задачи были намечены на сентябрьском (1965 г.) пленуме ЦК КПСС. В резолюции пленума был провозглашен решительный поворот в сторону более широкого использования экономических методов управления. Выдающуюся роль в принятии этого решения сыграл председатель Совета Мини-

стров СССР А. Н. Косыгин, который выступил на пленуме с основным докладом. Мотивируя необходимость такого поворота, он указывал: «В нынешних условиях требуется большая гибкость и оперативность в управлении производством и в планировании. Крайне важно своевременно учитывать меняющуюся хозяйственную обстановку, маневрировать ресурсами, умело увязывать — не только сверху, но и снизу — производство с возросшими потребностями и со спросом населения, быстро внедрять научно-технические достижения в производство, находить в конкретных условиях предприятия лучшие способы решения хозяйственных задач. Все это может быть достигнуто лишь тогда, когда централизованное плановое руководство будет сочетаться с хозяйственной инициативой предприятий и коллективов, с усилением экономических рычагов и материальных стимулов развития производства, с полным хозяйственным расчетом. Тогда система хозяйственного управления станет достаточно приспособленной к задачам подъема эффективности производства»⁶.

Переход к полному хозрасчету в докладе связывался с повышением роли прибыли: «Для ориентации предприятия на повышение эффективности производства наилучшим образом будет служить показатель прибыли, рентабельности». Говоря о повышении роли прибыли и укреплении хозрасчета, А. Н. Косыгин отметил преемственность выдвигаемых им предложений с ленинскими идеями о том, что каждое предприятие должно работать рентабельно. В этой связи он подчеркнул необходимость повышения экономической ответственности предприятий: «Хозрасчетные предприятия и их руководители должны нести полную ответственность за экономические результаты работы. Ленинские идеи хозрасчета должны прочно войти в нашу экономическую практику».

В докладе было выделено несколько направлений повышения экономической ответственности предприятий. В частности, предлагалось установить ответственность за использование оборотных средств: «В настоящее время любой недостаток оборотных средств возмещается предприятию за счет государственного бюджета. Поэтому нельзя говорить о подлинном хозрасчете, если предприятия, по существу, никакой экономической ответственности за использование выделенных им оборотных средств не несут». Кроме того, предлагалось установить ответственность за эффективное использование производственных фондов, укрепить договорную и платежную дисциплину, выделять средства на капиталовложения преимущественно на кредитной основе.

Предлагаемые меры по повышению экономической ответственности предприятий сочетались в докладе с предложениями по расширению их прав и установлению ответственности органов хозяйственного управления. Так, А. Н. Косыгин подчеркивал: «Надо отказаться от привычных представлений о том, что во взаимоотношениях между руководящими хозяйственными органами и предприятиями первые имеют только права, а вторые — только обязанности. Развитие экономических методов руководства, широкое внедрение хозрасчета в промышленности требуют установления взаимных прав и обязанностей в этих отношениях, повышения ответственности как предприятий, так и органов руководства промышленностью».

⁶ Выдержки из доклада воспроизводятся по изданию: Косыгин А. Н. Избранные статьи и речи. — М.: Политиздат, 1975.

Среди предложений по расширению прав предприятий докладчик назвал сокращение числа директивных плановых показателей, в частности, по труду, где предлагалось оставить один показатель — фонд зарплаты, причем и от него со временем считали возможным отказаться: «В перспективе, когда удастся значительно расширить производство предметов потребления и накопить необходимые резервы потребительских товаров, можно будет отказаться от утверждения предприятиям фонда заработной платы. В первую очередь имеется в виду осуществить это в отраслях, производящих предметы потребления».

Принципиальное значение имело также сделанное в докладе указание на необходимость постепенного перехода к оптовой торговле отдельными видами материалов и оборудования через территориальные снабженческо-сбытовые базы в районах потребления.

По докладу А. Н. Косыгина пленум принял резолюцию, в которой, частности, говорилось: «Признать целесообразным устранить излишнюю регламентацию деятельности предприятий, сократить число новых показателей, утверждаемых предприятиям сверху, наделить необходимыми средствами для развития и совершенствования производства, улучшить использование таких важнейших экономических рычагов, как прибыль, цена, премия, кредит»⁷.

Такая установка пленума была конкретизирована в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства», принятом 4 октября 1965 г. (№ 729). В соответствии с постановлением расширились права предприятия по распоряжению оборотными средствами, амортизационными отчислениями, средствами, вырученными от продажи излишнего оборудования и других материальных ценностей. Было сокращено число плановых показателей, утверждаемых предприятиям, вышестоящими органами. В постановлении подчеркивалось: «Номенклатуру планируемой продукции, по которой задания предприятиям в планах утверждаются вышестоящей организацией, следует сократить, особенно по товарам личного потребления, производство которых планируется непосредственно предприятием с учетом заказов потребителей»⁸. Также указано на необходимость организовать оптовую торговлю средствами производства. В качестве главных оценочных показателей деятельности предприятий вводились объем реализованной продукции, прибыль, рентабельность. От их динамики должны были зависеть размеры трех фондов экономического стимулирования: материального поощрения, развития производства, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Одновременно были предусмотрены меры, повышающие экономическую ответственность предприятий за результаты труда, за эффективное использование ресурсов. Так, было решено прекратить возмещение за счет бюджета недостатка собственных оборотных средств, образующегося по вине предприятия. Эти предприятия обязывались возмещать недостаток оборотных средств путем проведения организационно-технических мероприятий, обеспечивающих получение сверхплановой прибыли в последующие периоды, а в необходимых случаях также за счет времен-

⁷ К П С С в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 8. — М.: Политиздат, 1972. - С. 518-519.

⁸ Т а м же. - С. 531.

ного (до двух лет) снижения отчислений от прибыли в фонды предприятий в размере до 30%. Вводилась плата за фонды, которая, как подчеркивалось в постановлении, должна стать в перспективе основной формой платежей в бюджет прибыли. Повышалась материальная ответственность предприятий за невыполнение договорных обязательств по поставкам продукции — с тем, чтобы, как правило, возмещать причиненные убытки. Устанавливалась материальная ответственность проектных и конструкторских организаций за допущенные ими в проектах, технологических схемах и конструкциях дефекты, приведшие к потерям и дополнительным затратам в строительстве и при освоении введенных в действие объектов.

Согласно постановлению, расширение самостоятельности предприятий и повышение их экономической ответственности должно было осуществляться на основе совершенствования централизованного планирования. В частности, большое внимание уделялось повышению устойчивости плановых заданий: «Обязать плановые органы и хозяйственные организации обеспечивать устойчивость плановых заданий, устанавливаемых предприятиям, путем тщательной увязки всех показателей плана... Изменения планов предприятий вышестоящими организациями могут допускаться в исключительных случаях после предварительного обсуждения этих изменений с руководством предприятия, с одновременным внесением в установленном порядке необходимых поправок во взаимосвязанные показатели плана и взаимоотношения с бюджетом»⁹.

В целом можно сказать, что решения сентябрьского (1965 г.) пленума ЦК КПСС и партийно-правительственное постановление от 4 октября 1965 г. намечали существенные изменения в системе хозяйствования; поэтому в докладе на пленуме они были охарактеризованы как важная хозяйственная реформа. Вместе с тем надо заметить, что в некоторых направлениях принятые меры представляли собой только первый шаг на пути отхода от сложившейся за много лет системы управления. Так, хотя предлагалось сократить номенклатуру централизованно планируемой продукции, но сохранялось установление предприятиям плановых заданий по производству важнейших видов продукции в натуральном выражении. При этом не было уточнено, какие виды продукции надо считать важнейшими и каким может быть их удельный вес во всей производственной программе предприятия, так что фактически на усмотрение плановых и хозяйственных органов передавался вопрос о степени расширения прав предприятий в формировании номенклатурного плана производства. Понятно, что расширение прав предприятий в планировании производства было тесно связано с предоставлением им возможности приобретать нужные материально-технические ресурсы. И эта проблема не была с достаточной ясностью решена в постановлении. Хотя и предлагалось организовать оптовую торговлю средствами производства, но переход на нее мыслился постепенным и по отдельным видам продукции. По основной массе продукции сохранялась система фондирования и централизованное установление производственных связей. Таким образом, постановление от 4 октября 1965 г., намечая существенные изменения одних звеньев хозяйственного механизма, слабее затрагивало другие, не менее важные.

Одновременно с постановлением о переводе предприятий на новую систему Совет Министров СССР утвердил 4 октября 1965 г. «Положение о социалистическом

⁹ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т.8. — С. 530.

государственном производственном предприятии», действие которого распространялось на все предприятия. По сравнению с ранее существовавшими условиями положение несколько расширяло права и тех предприятий, которые пока не переходили на новую систему, хотя и в меньшей степени. Таким образом, с начала реформы определенные изменения произошли в условиях хозяйствования всех предприятий, а не только переведенных на новую систему.

Практическое осуществление хозяйственной реформы началось с первого квартала 1966 г., когда на новую систему планирования и экономического стимулирования были переведены первые 43 предприятия. Всего в течение 1966 г. на новую систему перешли 704 предприятия — 1,5% их общего числа. Результаты их работы за год были весьма успешными. Так, если все остальные предприятия увеличили в 1966 г. по сравнению с 1965 г. производительность труда на 4,7 и прибыль на 8%, то переведенные на новую систему — соответственно на 8 и 23,3%¹⁰. Более высокие результаты переведенных предприятий по сравнению с остальными можно частично объяснить тем, что в первую очередь на новую систему переводились относительно лучшие предприятия, да и министерства оказывали им помощь при переводе, в частности, возмещали недостаток собственных оборотных средств. Но и по сравнению со своими же результатами в 1965 г. эти предприятия добились существенного улучшения. Данные по 580 переведенным предприятиям показывают, что за 1965 г. они увеличили объем реализации на 7,4 и прибыли на 15,4%, а за 1966 г. — соответственно на 9,8 и 21,5%¹¹.

Анализ работы переведенных предприятий в 1966 г., проведенный НИИ планирования и нормативов при Госплане СССР, показал, что повышенные результаты их работы были связаны в первую очередь с тем, что в новых условиях они существенно улучшили использование оборотных средств. Предприятия значительно сократили имевшиеся у них излишние запасы. Одновременно по этим 704 предприятиям фондоотдача увеличилась на 3,1%, в то время как в целом по промышленности она снизилась на 2,5%¹². Таким образом, первый год работы по-новому показал, где лежат те резервы повышения хозрасчетных результатов, которые можно прежде всего привести в действие.

Одновременно в 1966 г. продолжалась работа по созданию благоприятных внешних условий для деятельности предприятий, в частности, по переходу к оптовой торговле средствами производства. В резолюции XXIII съезда КПСС (апрель 1966 г.), одобрявшего решения сентябрьского пленума ЦК КПСС, было записано: «Подготовить постепенный переход к плановому распределению оборудования, материалов и полуфабрикатов путем оптовой торговли»¹³. С 1 июля 1966 г. в Воронежской области начался эксперимент по бесфондовому снабжению потребителей нефтепродуктами. Он принес хорошие результаты, и с 1 января 1967 г. на бесфондовую продажу нефтепродуктов перешли еще в 7 областях РСФСР, Минской области и Эстонской ССР. 27 января 1967 г. было принято постановление Совета Министров СССР «О мероприятиях по улучшению организации и планирования материально-

¹⁰ См.: Хозяйственная реформа в СССР. — М.: Правда, 1969. — С. 16.

¹¹ См.: там же. — С. 17.

¹² См.: там же. — С. 5—6.

¹³ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 9. — М.: Политиздат, 1972. — С. 46.

технического снабжения», пункт первый которого гласил: «Обязать Государственный комитет Совета Министров СССР по материально-техническому снабжению организовать оптовую торговлю оборудованием, материалами и полуфабрикатами и обеспечить последовательное расширение этой торговли с тем, чтобы осуществить постепенный переход к плановому распределению материально-технических ресурсов путем оптовой торговли»¹⁴.

Первый год работы предприятий по новой системе обнаружил также и те трудности, которые у них возникли. Так, выяснилось, что органы хозяйственного управления нарушают права предприятий, в частности, в области планирования, установленные постановлением от 4 октября 1965 г. В связи с этими фактами Межведомственная комиссия при Госплане СССР, осуществлявшая методическое руководство переходом на новую систему, 17 января 1967 г. приняла следующее дополнение к Методическим указаниям по переводу предприятий на новую систему: «Обратить внимание министерств и ведомств на недопустимость установления предприятиям плановых показателей, не предусмотренных постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 4 октября 1965 г. № 729. Доведение до предприятий или утверждение таких показателей, как валовая и товарная продукция, снижение издержек производства, численность работников являются грубым нарушением прав предприятий, связывают их инициативу, подрывают эффективность новых методов планирования и стимулирования»¹⁵.

В 1967 г. на новую систему было переведено более 7 тыс. предприятий — 15% их общего числа. Результаты их работы в 1967 г. были выше, чем у остальных. Так, производительность труда у переведенных возросла на 7,5 против 6,7% у остальных, прибыль увеличилась на 22,4 против 19,5%¹⁶. Рост прибыли на предприятиях, переведенных на новую систему, стимулировался также тем, что она предусматривала возможность увеличения фондов экономического стимулирования предприятий за счет дополнительной прибыли, задания по получению которой они принимали при переходе на новую систему. Благодаря такой возможности заработка работников в год перехода на новую систему значительно возрастали за счет выплат из фонда материального поощрения. Так, по 23 предприятиям Сибири и Дальнего Востока, переведенным в 1967 г. на новую систему, средняя зарплата увеличилась на 6,3, а с учетом выплат из фонда материального поощрения — на 14,3%¹⁷. Более поздние исследования 95 предприятий Новосибирска, перешедших на новую систему не только в 1967 г., но и позже, показали: в год перехода средняя зарплата с учетом всех выплат возрастала на 12,4 против 3,7% за предшествующий год¹⁸.

¹⁴Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 6. — М.: Политиздат, 1968. - С. 328.

¹⁵Сборник указаний и инструктивных материалов по переводу предприятий, объединений и отраслей промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования. М., 1967. - С. 52.

¹⁶См.: Хозяйственная реформа в СССР. — С. 16.

¹⁷См.: О работе промышленности Сибири и Дальнего Востока в новых условиях планирования и экономического стимулирования. — Новосибирск, 1968. — С. 8.

¹⁸См.: Новые методы хозяйствования в промышленности (некоторые итоги) по результатам обследования промышленных предприятий г. Новосибирска. — Новосибирск, 1972. — С. 14.

Рост хозрасчетных результатов работы предприятий и в 1967 г. достигался в значительной мере за счет улучшения использования оборотных средств и усиления внимания к процессу реализации продукции. Что же касается более глубоких изменений в технике и технологии производства, то тут принципиальных сдвигов на многих предприятиях не было. Их возможности по техническому совершенствованию производства мало расширились, ибо полностью использовать образованные в соответствии с постановлением от 4 октября 1965 г. фонды развития производства предприятия не могли из-за необеспеченности их материальными ресурсами. Так, в 1967 г. предприятия смогли использовать только 69% средств фонда развития производства¹⁹.

Не прекращались в 1967 г. нарушения установленных в постановлении от 4 октября 1965 г. прав предприятий, доведение до них показателей, отнесенных постановлением к расчетным, утверждаемым самими предприятиями. Отвечая весной 1968 г. на вопрос анкеты о расширении прав предприятий в ходе реформы, один из директоров заявил: «Реформа существенно расширяет, министерство существенно ограничивает»²⁰. Не удалось также претворить в жизнь одну из основных идей постановления — обеспечить устойчивость плановых заданий. Они часто пересматривались, причем в нарушение установленного порядка без предварительного обсуждения с предприятиями и без внесения необходимых поправок в другие показатели плана. Причем такую практику проводили не только министерства. На Всесоюзном экономическом совещании в мае 1968 г. член коллегии Госплана Н. П. Лебединский, говоря о неоднократных изменениях планов, отмечал: «Грешен в этом отношении и Госплан СССР»²¹.

Естественно, возникает вопрос: почему хозяйственные органы систематически нарушали постановление партии и правительства? Не претендуя на полноту ответа, надо прежде всего сказать, что министерства получали плановые задания по всей отрасли и, стремясь к их выполнению, шли на нарушение зафиксированных в постановлении прав предприятий, не умея экономическими рычагами на них воздействовать. На это обращал внимание председатель Госплана СССР Н. К. Байбаков в докладе на указанном совещании: «Овладение министерствами и главками системой экономических рычагов — это важнейший путь улучшения методов и стиля управления предприятиями в соответствии с требованиями хозяйственной реформы. С помощью этих рычагов надо добиваться, чтобы выполнение любого обоснованного мероприятия стало для предприятия экономически необходимым и давало должный эффект. Только так, а не призывами можно покончить с опекой предприятий со стороны министерств»²².

Тем не менее, процесс перехода на новую систему продолжался. В 1968 г. уже 54% всех предприятий перешли на нее. Результаты их работы в 1968 г. были в целом успешными. Так, они увеличили по сравнению с 1967 г. производительность труда на 5,6 и прибыль — на 15,8%, в то время как непереустроенные предприятия

¹⁹ См.: Хозяйственная реформа в СССР. — С. 36.

²⁰ О работе промышленности Сибири и Дальнего Востока в новых условиях планирования и экономического стимулирования. — С. 64.

²¹ Совершенствование планирования и улучшение экономической работы в народном хозяйстве (материалы Всесоюзного экономического совещания). — М., 1969. — С. 110.

²² Там же. — С. 29.

соответственно — на 3,8% и 12,8%²³. Вместе с тем при массовом переходе стал вызывать беспокойство значительный рост зарплаты на переведенных предприятиях за счет получения дополнительной прибыли. Этот рост опережал рост производительности труда и вел к несоответствию между платежеспособным спросом населения и предложением потребительских товаров.

Кроме того, рост зарплаты шел за счет выплат из фонда материального поощрения, связанного с прибылью. Было много случаев, когда дополнительную прибыль предприятия стремились получить не за счет совершенствования производства, а путем ассортиментных сдвигов в пользу более рентабельной продукции, которая в силу недостатков ценообразования отнюдь не всегда требовалась потребителям в первую очередь, и завышения цен на разовые заказы. В соответствии с постановлением от 4 октября 1965 г. предприятиям-изготовителям было предоставлено право устанавливать по договоренности с заказчиками доплаты к оптовым ценам при выполнении разовых заказов по их специальным требованиям. Это расширение прав в ценообразовании изготовители нередко использовали для завышения цен, и заказчики им в этом не препятствовали, ибо эти цены учитывались в их утвержденных финансовых планах.

Для ограничения роста зарплаты постановлением Совета Министров СССР от 30 сентября 1968 г. «О мерах по улучшению практики применения новой системы планирования и экономического стимулирования производства» было установлено, что в случаях, когда рост зарплаты на переведенных предприятиях опережает рост производительности труда, соответствующая часть средств фонда материального поощрения должна была зачисляться в резерв предприятия или направляться в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. По существу такое решение вносило существенные коррективы в постановление от 4 октября 1965 г., в котором указывалось: «Предельные размеры отчислений в фонд материального поощрения не устанавливаются»²⁴.

В это же время наметился отход от принципов образования фондов экономического стимулирования в зависимости от динамики хозрасчетных результатов производства. Хотя в постановлении от 4 октября 1965 г. подчеркивалось, что нормативы отчислений в фонды предусматриваются стабильными на ряд лет, на практике органы хозяйственного управления их нередко изменяли. Обследование работы 95 новосибирских предприятий показало, что в 1969—1971 гг. министерства, утверждая предприятиям фонды экономического стимулирования, стремились к уравниловке, к ограничению чрезмерных, по их мнению, фондов. Это достигалось как путем изменения нормативов, так и их игнорированием при определении размеров фондов.

В последние годы восьмой пятилетки директивными органами были внесены новые коррективы в постановление от 4 октября 1965 г. Так, это постановление предоставляло предприятиям право самим определять численность работников, в частности, административно-управленческого персонала, не требовалось и регистрировать в финансовых органах сметы административно-управленческих расходов. Это привело к тому, что на некоторых предприятиях начали разбухать штаты управления и расходы по их содержанию. Для борьбы с этими недостатками было

²³ См. : *Хозяйственная реформа в СССР*. — С. 17.

²⁴ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т.8. — С. 539.

решено с 1970 г. устанавливать предприятиям предельные ассигнования на содержание аппарата управления. С 1971 г. был восстановлен плановый показатель — производительность труда, и фактически в области планирования труда положение стало немногим отличаться от дореформенного.

Перевод предприятий на новую систему в основном завершился в 1969—1970 гг. По мере его осуществления стало сильнее проявляться еще одно противоречие в замысле реформы. В 1965 г. было задумано устанавливать предприятиям объем реализации в стоимостном выражении в размере, превышающем стоимость планируемой предприятию сверху продукции в натуре. Иначе говоря, планировался так называемый «воздушный вал», ибо его производство не обеспечивалось ресурсами в централизованном порядке. Идея была в том, чтобы побуждать предприятия увеличивать объем производства за счет самостоятельно планируемой продукции.

Предполагалось, что ресурсы для производства такой продукции предприятия смогут приобрести в порядке бесфондовой оптовой торговли. Однако переход на нее в достаточно широких масштабах так и не состоялся, хотя и в постановлении Совета Министров СССР от 28 апреля 1969 г. «О мерах по дальнейшему улучшению материально-технического снабжения народного хозяйства» предусматривалось перейти в 1969—1971 гг. на бесфондовое снабжение предприятий отдельными видами стройматериалов, химической продукции, резинотехнических изделий, не дефицитных марок угля и брикета. Поэтому сами предприятия стали возражать против установления им «воздушного вала». Здесь еще раз подтвердилась необходимость комплексного и полного осуществления всех положений хозяйственной реформы. Отставание с реализацией какого-либо ее звена может значительно снизить эффективность других претворяемых в жизнь мероприятий.

Противоречия в ходе осуществления хозяйственной реформы сказались и на реализации намеченных в 1965 г. мер повышения экономической ответственности предприятий за хозрасчетные результаты деятельности. В целом уровень экономической ответственности предприятий за восьмую пятилетку повысился, особенно в первые ее годы. Установление тесной связи между размерами фондов экономического стимулирования и достигнутыми хозрасчетными результатами производства (пока эта связь сохранялась на практике) побуждало предприятия не допускать снижения прибыли и рентабельности. Правда, согласно Методическим указаниям по переводу предприятий на новую систему ответственность предприятий была смягчена. В них было записано: «Минимальный размер отчислений от прибыли в фонды поощрения при невыполнении планов не может быть ниже 40% указанных фондов, предусмотренных по плану на данный квартал»²⁵. Но даже при таком ограничении снижение прибыли могло оказаться чувствительным для предприятия из-за увеличения роли фондов экономического стимулирования, предусмотренного реформой. В этом отношении положение несколько изменялось в последние годы пятилетки, когда усилилась уравнительная тенденция в определении фондов. Министерства ограничивали их рост и одновременно их падение, которое должно было бы произойти в соответствии с установленными принципами образования фондов.

²⁵Сборник указаний и инструктивных материалов по переводу предприятий, объединений и отраслей промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования. — С. 22.

Ужесточились в восьмой пятилетке банковские санкции. Так, число случаев прекращения кредитования за 1966—1967 гг. возросло в 1,7 раза. Более чем в 2,2 раза увеличилось количество случаев применения особого режима кредитования. Это повысило эффективность банковских санкций. Вместе с тем в ряде случаев банковские санкции не приносили желаемых результатов. Так, если в год перевода на новую систему предприятия снижали сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, то в дальнейшем, нередко вновь накапливали. К этому их побуждали частые изменения планов, недостатки в материально-техническом снабжении.

Определенную положительную роль сыграло и введение платы за производственные фонды, хотя ее эффективность оказалась меньше ожидаемой. Не удалось претворить в жизнь содержавшееся в постановлении от 4 октября 1965 г. указание о том, что плата за фонды должна стать основной формой платежей в бюджет из прибыли. В целом по промышленности в восьмой пятилетке более 60% всех платежей в бюджет из прибыли уплачивалось в форме свободного остатка прибыли. В то же время в соответствии с Методическими указаниями по переводу предприятий на новую систему освобождались от платы за фонды низкорентабельные предприятия, у которых в случае введения платы за фонды даже в пониженном размере 3% (общая норма, как правило, устанавливалась на уровне 6%) прибыли становилось недостаточно для образования фондов экономического стимулирования.

При оценке как первоначального замысла хозяйственной реформы, так и ее практической реализации надо иметь в виду, что восьмая пятилетка была одной из наиболее успешных в послевоенной истории страны. Эффективность промышленного производства в ней была выше, чем в предыдущей и во всех последующих. Безусловно, что определенную роль сыграла тут и реформа. Хотя в полной мере ее идеи и не были реализованы, она дала импульс поиску резервов на предприятиях, повысила интерес к достижению хозрасчетных результатов.

Проведенный анализ позволяет сделать некоторые выводы. Мы видели, 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. Некоторые сторонники реформы видели причину этих явлений в недостатках планового руководства экономикой. Так, анализируя итоги реформы, В. А. Медведев писал: «Иногда, все недостатки хозяйственной реформы 60-х годов сводятся к одностороннему развитию самостоятельности предприятий, излишнему допущению товарно-денежных отношений, повышению роли рентабельности и прибыли. С этим трудно согласиться. Самостоятельность предприятий, может быть, даже наоборот была расширена недостаточно в смысле реальных прав предприятий и их ответственности за использование выделенных им ресурсов. Дело, на наш взгляд, в том, что даже та мера расширения самостоятельности предприятий, которая была заложена в реформе, оказалась не подкрепленной совершенствованием централизованного, планового руководства экономикой»²⁶. Здесь имелось в виду

²⁶ М е д в е д е в В. А. Управление социалистическим производством: проблемы теории и практики. — М., 1983. — С. 62.

прежде всего то, что реформа не сопровождалась повышением обоснованности плановых решений, определяющих структуру экономики, степени сбалансированности народного хозяйства, от которой зависела эффективность применения экономических методов управления. При этом даже не ставился вопрос о том, можно ли кардинально улучшить положение в рамках сохранявшейся системы централизованного руководства.

Ведь именно объективное положение органов управления, та ответственность, которая на них возлагалась, побуждали их ограничивать права предприятий. Одной из главных функций министерств как фондодержателей являлось распределение между предприятиями фондов на материально-технические ресурсы, необходимые для выполнения установленных плановых заданий по производству. При этом, согласно общему положению о министерствах, утвержденному Советом Министров СССР 10 июля 1967 г., министерства обязывались обеспечивать выполнение установленных планов всеми предприятиями своей системы.

Для того, чтобы все предприятия могли выполнять планы, они должны были получать производственные задания, соответствующие их возможностям и в полной мере обеспеченные материально-техническими ресурсами. Но обеспечить эти условия было крайне сложно. Министерствам было трудно достаточно точно выявить потенциальные возможности предприятий, ибо они при системе директивного адресного планирования заинтересованы не раскрывать своих резервов. Если учесть, что в то же время министерства в целом получали напряженные планы, то избежать установления некоторым предприятиям нереальных планов было вряд ли возможно. Положение осложнялось тем, что и второе условие — обеспечение производственной программы ресурсами в полной мере — также трудно было выполнить. Длительная и сложная процедура разработки плана материально-технического снабжения в условиях системы фондирования вела к тому, что фонды выделялись под предварительный ориентировочный вариант производственной программы, а не под фактически утвержденный план производства. Таким образом, условий для выполнения всеми предприятиями первоначально установленных планов не было. Одни предприятия получали завышенные планы, другие, наоборот, заниженные. Приходилось в ходе выполнения плана перераспределять плановые задания и соответственно фонды между предприятиями.

Кроме того, министерства были заинтересованы в установлении предприятиям дополнительных показателей сверх предусмотренных постановлением от 4 октября 1965 г., например, валовой продукции или себестоимости для того, чтобы иметь возможность с большей точностью определять необходимые для производства фонды на материально-технические ресурсы. Иначе говоря, министерства для выполнения своих функций в условиях системы фондирования и централизованного планирования основной массы продукции нарушали права предприятий. Таким образом, сохранение этой системы создавало объективные предпосылки для ограничения прав предприятий, предусмотренных хозяйственной реформой.

Надо было идти дальше в сторону развития реальных рыночных отношений. Но этому, начиная с 1968 г. стали препятствовать политические и идеологические факторы, связанные с событиями в Чехословакии. Политические изменения в этой стране, которые побудили советское руководство ввести туда войска, начались с экономической реформы. Она шла значительно дальше по пути установления ре-

альных рыночных отношений, чем реформы в СССР. Ее политические последствия напугали догматиков из советского партийного руководства, они увидели в подобных рыночных реформах опасность потерять контроль над развитием экономики и, в конце концов, власть в стране.

Неудивительно, что если в первые годы права предприятий ограничивались министерствами в нарушение постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г., то позднее сами директивные органы стали вносить в него существенные коррективы. Такая динамика была подтверждена, в частности, в ходе анкетного опроса 1064 директоров предприятий Сибири и Дальнего Востока, проведенного в 1972 г. Отвечая на вопрос о правах предприятий в условиях реформы, более 80% отметили нарушение их прав. Характерно, например, следующее высказывание: «Новая система на первом этапе способствовала повышению эффективности производства. В настоящее же время снова ограничена самостоятельность предприятий в планировании и роль экономической реформы сведена к минимуму. Постепенно ликвидированы все права, данные предприятиям в начале перехода на новые условия»²⁷.

В результате реформа привела к росту эффективности производства за счет использования только тех резервов, которые лежали на поверхности. Далее требовалось привести в действие более глубокие резервы, осуществить перестройку технической базы и технологии на основе широкого использования передовых научно-технических разработок. Для проведения таких глубоких сдвигов в производстве надо было углубить и расширить реформу на основе сочетания государственного регулирования и подлинных рыночных отношений.

Такого углубления и расширения реформы не произошло, наоборот, был взят курс на ограничение прав предприятий по сравнению с первоначальным замыслом реформы, на усиление ответственности предприятий не за хозяйственные результаты работы, а за отдельные показатели, характеризующие те или иные стороны их деятельности. Вероятно, есть такая закономерность в развитии хозяйственной реформы: если не идти дальше навстречу новым требованиям жизни, то рано или поздно придется отступить от первоначальных замыслов, в той или иной мере вернуться назад.

Эпилог

Затухание реформаторских импульсов, произошло в результате опасений, что такие нововведения, как оптовая торговля средствами производства, перевод предприятий на полный хозяйственный расчет, резкое повышение роли прибыли, и т.п., приведут к разбалансировке экономической системы, потере ею управляемости. В результате вошедшие в практику изменения носили главным образом декоративный характер, не ставящий под сомнение основы командно-административной модели социализма. Кроме того, в 70-е годы у руководства страны ослабла заинтересованность в реформировании экономики из-за улучшения внешнеэкономической конъюнктуры. Благодаря значительному повышению добычи нефти в стране и стре-

²⁷ Новые методы хозяйствования в промышленности (некоторые итоги) по результатам обследования промышленных предприятий г. Новосибирска. — С. 79.

мительному росту мировых цен на энергоносители объем экспорта вырос в стоимостном выражении за 70-е годы почти в 5 раз²⁸. У руководства появилось ощущение, что и за счет потока нефтедолларов и без всяких реформ можно решить экономические проблемы страны.

В результате после некоторого всплеска, связанного с началом реформ, экономика стала постепенно погружаться в состояние, получившее в последующем название застоя. Она чем дальше, тем больше не справлялась с вызовами времени. Снижались темпы экономического роста, падала эффективность использования находившихся в распоряжении общества ресурсов, непреодолимым барьером оставалась слабая восприимчивость производства к научно-техническому прогрессу. С усложнением экономики все более серьезные сбои давала система материально-технического снабжения, основанная на жестком фондировании основной части производственных ресурсов. Попытки повысить благосостояние населения в значительной степени обесценивались нарастанием дефицитов на потребительском рынке.

В течение многих лет шло обсуждение путей перевода экономики с экстенсивных на интенсивные рельсы развития. Проводились различные эксперименты, ориентированные на расширение хозяйственной самостоятельности производителей (предприятий, объединений) в рамках плановой системы хозяйствования. Но даже тогда, когда их результаты представлялись весьма перспективными, как, например, в случае «щекинского эксперимента», верх брали опасения, что повсеместное распространение нового опыта приведет к потере управляемости экономикой.

На первом этапе горбачевской перестройки была предпринята попытка начать перемены в экономике с использования еще сохранявшихся у командно-административной системы ресурсов. Предполагалось, что централизованное осуществление широкомасштабного структурного маневра обеспечит ускорение социально-экономического развития страны. Параллельно продолжались эксперименты в области хозрасчета: были разработаны и внедрялись в практику его новые модели, велись поиски оптимальной структуры отраслевого управления (пожалуй, их символом может быть история создания и ликвидации Агропрома). Хотя экономические дискуссии заметно активизировались, они также на первых порах не выходили далеко за традиционные рамки. Характерно, что понятие «социалистический рынок» стало применяться в отношении перестройки отношений в рамках СЭВ (концепция объединенного социалистического рынка) раньше, нежели в отношении внутренней экономики.

Отсутствие ожидаемых перемен в хозяйственной жизни при снятых благодаря гласности барьерах, на пути открытых, творческих дискуссий, приводит в конечном счете к отказу от многих догм и осознанию необходимости коренных изменений во всей хозяйственной системе.

Признается необходимость рынка, хотя само это признание дается с таким трудом, что многие содержательные проблемы долгое время остаются просто вне поля зрения. Растет понимание необходимости принятия мер, направленных на серьезную модификацию отношений собственности. На повестку дня выносятся вопросы о разгосударствлении и коммерциализации принадлежащих государству предприятий, причем его решение связывается главным образом с поиском оптимальной органи-

²⁸ Внешняя торговля СССР в 1987 г. Статистический сборник. — М., 1988. — С. 6.

зационной формы (аренда, акционерные общества). Развитие негосударственных форм активности (индивидуальная трудовая деятельность, кооперативное движение), а на заключительном этапе перестройки — и официальное признание целесообразности приватизации части принадлежащих государству активов — постепенно трансформируются в лозунг о многоукладной экономике, начинают рассматриваться как способ придания хозяйственной системе необходимой гибкости и эффективности.

Отказ от старых догм еще не означает формирования целостного представления о новой системе, идущей на смену командно-административной экономике. Однако сдерживать перемены, ожидая «интеллектуального озарения», власти уже не могли в силу сложившейся общественно-политической ситуации. И произошло то, чего больше всего опасалось брежневское руководство, блокировавшее косыгинскую реформу, — стихийный распад социалистической экономики.

Но значит ли это, что такая же судьба ждала бы и косыгинскую реформу в случае ее последовательного проведения? Не была ли она лишь миражом, перед очарованием которого смогло устоять тогдашнее руководство Советского Союза?

Сразу подчеркнем, что инициаторы косыгинской реформы подобно инициаторам перестройки до конца не представляли, к чему должны привести начатые ими преобразования. Это нам сегодня ясно, что эффективная оптовая торговля средствами производства возможна лишь в условиях рыночной экономики, что подлинным товаропроизводителем предприятие может стать лишь тогда, когда ему внутренне присуща мотивация «рыночного игрока», что отказ от контролируемого из центра размещения ресурсов требует формирования настоящих рынков труда и капитала. Объективно вектор и косыгинской реформы, и горбачевской перестройки имел ярко выраженное рыночное направление.

Но у косыгинской реформы имелось одно очень важное преимущество. Она начиналась в период, когда советская экономика была еще на подъеме и внутренне присущие ей ограничения лишь слегка обозначились. Теоретически это заметно облегчало возможности проведения рыночной трансформации без глубоких социально-экономических потрясений, подобных тем, с которыми страна столкнулась в девяностые годы двадцатого века. Нужно было, как это достаточно ясно сегодня, решить несколько принципиально важных задач. Прежде всего — имплантировать подлинно рыночную мотивацию в государственные предприятия, создав условия для их превращения из простого уровня иерархической пирамиды, призванного выполнять спущенные ему сверху задания (в том числе и задания по прибыли!), в полноценного товаропроизводителя, ориентирующегося на потребности рынка. Необходимо было, далее, заменить директивную систему планирования индикативной с широким использованием экономических регуляторов. При этом процессы дерегулирования следовало бы проводить достаточно осторожно, с тем чтобы дать возможность экономике, сформировавшейся в условиях командно-административной системы, постепенно адаптироваться к рыночным требованиям. И наконец, по мере перевода в рыночный режим функционирования государственного сектора создавать условия для развертывания на конкурентной основе частнопредпринимательской инициативы, придавая тем самым дополнительную гибкость системе.

Если бы все это удалось реализовать в ходе косыгинских реформ, то в стране уже в шестидесятые — семидесятые годы прошлого века сложилось бы динамично

развивающееся социально ориентированное рыночное хозяйство, имеющее весьма развитую для того периода производственно-технологическую основу. Можно ли было бы называть такую экономику социалистической — вопрос определений. Но именно этот шанс Советский Союз и упустил, не дав тогда развиваться процессам, в эмбриональном виде заложенным в косыгинской реформе.

У нашей страны был успешный опыт проведения аналогичных преобразований в период нэпа. А. Н. Косыгин в узком кругу признавал полезность этого опыта. Позднее появились и первые успешные результаты реформ в Китае, которые во многом основывались на идеях нэпа. Их инициатор Дэн Сяопин в 20-е годы жил некоторое время в СССР, и разработчики китайских реформ внимательно изучали опыт новой экономической политики. Пример Китая как наиболее динамично развивающейся страны в последние 30 лет на основе сочетания государственного регулирования и рыночных отношений показывает, какие возможности были упущены в нашей стране из-за того, что своевременно не были поддержаны и развиты те ростки новой экономики, которые начали было пробиваться в ходе косыгинской реформы.

От редакции. Если считать «сухим остатком» помещенной выше статьи предложения относительно «сочетания государственного регулирования и рыночных отношений» и творческого использования в ходе дальнейшего реформирования отечественной экономики современного китайского реформационного опыта, в той или иной мере замещенного на ленинских идеях нэпа, то редакция, естественно, поддерживает авторов (мы выступаем за максимально возможную «социализацию» утвердившегося в постсоветской России «дикого» капитализма, осуществляемую посредством проведения активной государственной промышленной политики и сильной социальной политики, развертывания системы индикативного макропланирования, и т.п.; соответственно — за идейно противостоящий правящим радикальным либералам союз ученых-экономистов левой, научно-социалистической, ориентации и ориентации центристской, «либерально-прагматической», которую и представляют Ю. М. Голанд и А. Д. Некипелов). Однако избранный ими в данном случае специфический вариант аргументации этих положений с позиций истории экономико-теоретической мысли (начиная с определенной трактовки марксова прогноза экономического устройства коммунистического общества и его ступеней) и истории советской экономики (тоже определенным образом интерпретируемой), на наш взгляд, небесспорен и заслуживает специального обсуждения. В частности: прогнозировал ли Маркс «военно-коммунистическую» модель посткапиталистической экономики с планированием непосредственно из единого центра производства всех, «до последнего гвоздя», потребительных стоимостей и с отсутствием коллективно-групповых интересов производителей? существовали ли «два Ленина» — донэповский и нэповский? являлся ли Косыгин (начавший свою реформу с воссоздания после хрущевской «совнархозовской эпопеи» централизованной министерской системы управления отраслями) скрытым «супердиссидентом-рыночником»?

То соображение, что статья способна «спровоцировать» на страницах журнала новый раунд обращенных к настоящему и будущему политэкономических дискуссий по поводу аутентичного содержания и судеб марксовой и ленинской теорий социализма, идеологии реформ второй половины 1960-х и второй половины 1980-х

годов (предыдущий раунд относился к «перестроечному» периоду, особенно к «позднеперестроечным» годам, когда наше издание еще именовалось «Экономические науки»), стало для редакции главным мотивом опубликования текста «Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж?»

Разумеется, присутствовал и формально-«юбилейный», сопряженный с 45-летием сентябрьского (1965 г.) пленума ЦК КПСС, мотив, в связи с чем представляется уместным напомнить: в 2004 г. мы отметили другую «круглую» дату — 100-летие со дня рождения А. Н. Косыгина — воспроизведением пространных (общим объемом в 2,5 печатных листа) фрагментов историко-аналитического очерка «Косыгин и его время» помощника Алексея Николаевича в 1961—1980 гг., кандидата экономических наук Ю. В. Фирсова, который разворачивает свое видение системно-концептуальных реформационных замыслов «шефа» и контраргументирует позицию тех, кто «рассматривает реформу 1965 г. как первый, «нерешительный», «слишком робкий и непоследовательный» шаг в сторону рыночной экономики, усматривая в соответствующих косыгинских обоснованиях предвидение вектора экономического развития постсоветской России»; он полагает, что «такая оценка неверна, ее авторы искажают смысл той концепции, которая была заложена Косыгиным в основу реформы 1965 г.» (Российский экономический журнал. — 2004. — № 5-6. — С. 63).

Предлагаем читателям высказаться по существу ключевых положений опубликованной статьи.