

БЕЛЯЕВ Л.С.

**ОЧЕРКИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИИ
СОЦИАЛИЗМА**

2-е издание, переработанное



Иркутск
2018

УДК: 330.012.24
ББК 65.011.73
М 15

Рецензенты

доктор экономических наук *Г.И. Ханин*
доктор экономических наук *Ю.И. Чуньков*
доктор географических наук *Л.А. Безруков*

Беляев Л. С.

М 15 Очерки политической экономии социализма. – 2-е издание, переработанное. – Иркутск: Сибирская книга, 2018. – 352 стр.
ISBN 978-5-4273-0094-0

С учетом отзывов, поступивших на первое издание книги, уточняются и развиваются многие положения политэкономии социализма. Предлагается различать «раннюю» стадию социализма, которая в СССР завершилась возвратом к капитализму, и «зрелый» социализм. Подробно анализируются принципы оценки и оплаты труда, механизмы консолидации «труда для общества» и ценообразования, а также концепции хозяйственного расчета, которые применялись в СССР. Показаны ошибки, имевшие место в 1960-е и последующие годы, которые привели к снижению эффективности и расстройству советской экономики. Рассмотрены основные особенности перехода от товарно-денежных отношений при «раннем» социализме к плановой бесплатной продуктопередаче при «зрелом» социализме. Проанализированы причины прекращения строительства социализма в СССР и последствия реставрации капитализма.

Для всех интересующихся проблемами экономики социализма и судьбой СССР.
Библиогр.: 94 назв.

ISBN 978-5-4273-0094-0

© Беляев Л. С., 2018
© ООО «Форвард», макет, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие ко 2-му изданию	5
Введение	7
Глава 1. Историческое место и стадии становления социализма	27
1.1. Капитализм и социализм	27
1.2. Стадии становления социализма	45
1.3. Товарно-денежные отношения и плановая бесплатная продукто- передача	57
Глава 2. Экономические законы, принципы и противоречия социализма	67
2.1. Законы социалистического производства	67
2.2. Роль принципа «От каждого по способностям, каждому по труду»	76
2.3. Сферы социалистического общества, их взаимосвязи и влияние на экономику	86
2.4. Противоречия и пути их разрешения	93
Глава 3. Консолидация труда для общества и ценообразование при социализме	101
3.1. Исходные положения	101
3.2. Утрата смысла категории «стоимость» в социалистическом производстве	108
3.3. Сопоставление двух путей консолидации труда для общества в бюджете страны	116
3.4. Механизмы ценообразования при «зрелом» социализме	122
Глава 4. Хозяйственный расчет, оценка эффективности производства и материальное поощрение в социалистической экономике	132
4.1. Немного истории	132
4.2. Хозрасчет в СССР в 1960–1980-е годы и его последствия	139
4.3. Социалистический хозяйственный расчет (учёт)	150
Глава 5. Экономика «зрелого» социализма	167
5.1. Общие положения	167
5.2. Структура социалистической экономики	173
5.3. Органы управления, планирование, учет и поощрение на разных иерархических уровнях экономики	182

5.3.1. <i>Верхний уровень экономики</i>	182
5.3.2. <i>Объединения 2-го уровня экономики: ВИК и ГИК</i>	191
5.3.3. <i>Объединения 2-го уровня экономики: РЭО</i>	196
5.3.4. <i>Нижний уровень экономики: предприятия</i>	201
Глава 6. Расширенное воспроизводство в условиях социализма .	205
6.1. <i>Постановка вопроса</i>	205
6.2. <i>Схемы простого воспроизводства</i>	208
6.3. <i>Расширенное воспроизводство народного хозяйства</i>	210
Глава 7. Причины и последствия распада СССР	215
7.1. <i>Причины неудачи строительства социализма в СССР</i>	215
7.2. <i>Последствия реставрации капитализма в России</i>	226
Заключение	236
Литература	257
Приложение 1. Опыт социалистического строительства в СССР . .	264
П.1.1. <i>Октябрьская социалистическая революция</i>	264
П.1.2. <i>Новая экономическая политика</i>	270
П.1.3. <i>Индустриализация страны</i> <i>и коллективизация сельского хозяйства</i>	279
П.1.4. <i>Репрессии 1937–1938 гг., Великая Отечественная война</i> <i>и восстановление народного хозяйства</i>	288
П.1.5. <i>Основные черты социализма в СССР к середине 1950-х годов</i>	298
П.1.6. <i>Политические и экономические</i> <i>преобразования в СССР после 1953 г.</i>	309
Приложение 2. Опыт Китайской Народной Республики	328
П.2.1. <i>Период 1949–1980 гг.</i>	328
П.2.2. <i>Развитие КНР после 1980 г.</i>	338

ПРЕДИСЛОВИЕ КО 2-МУ ИЗДАНИЮ

Прошло 5 лет со времени выхода в свет переиздаваемой книги. Актуальность ее тематики только возросла. Теперь уже совершенно очевиден провал попытки реставрации капитализма в России и других бывших соцстранах. Спад за прошедшие четверть века промышленного производства, разрушение *десятков тысяч* предприятий, безработица, деградация образования, науки, здравоохранения и морали, снижение уровня и продолжительности жизни явились, в конечном итоге, еще одним практическим (исторически показанным) свидетельством преимуществ социализма над капитализмом. Все острее становится необходимость возврата на путь строительства социализма.

Ухудшается ситуация и в остальном капиталистическом мире. Продолжается спад в темпах роста мировой экономики, вызванный финансово-экономическим кризисом, который начался в 2008 г. Не утихают военные столкновения на Ближнем Востоке и в Северной Африке и вызванные ими потоки беженцев в Западную Европу. Агрессивная политика США и блока НАТО, демонстративный отказ США от подписания Парижских соглашений по климату и многое, многое другое подтверждают углубление кризиса капитализма и неизбежность замены его социалистическим строем.

В последние годы издано и размещено в Интернете большое количество работ, посвященных анализу событий в СССР, России и мире в целом. В них содержатся новые интересные выводы и предложения. Кроме того, автор получил несколько отзывов на первое издание книги и другие свои публикации. Все это привело к уточнению

ряда положений политэкономии социализма, развиваемых в книге, или к необходимости более четкого их изложения. Одновременно, оказалось целесообразным сократить или даже исключить некоторые главы книги, чтобы сделать ее более цельной и компактной.

Учитывая многоплановость, взаимосвязанность и определенную новизну материала книги, автору пришлось написать развернутое Введение для уяснения «общей картины» и облегчения описания и понимания основных положений политэкономии социализма.

*Беляев Л. С.
Март 2018 г.*

ВВЕДЕНИЕ

Прекращение строительства социализма и возврат к капитализму в СССР и странах – членах СЭВ явились величайшим регрессивным событием конца XX века. Оно имело множество последствий как в республиках бывшего СССР и странах Восточной Европы, так и для мира в целом.

Между тем, переход человечества от капитализма к социализму исторически неизбежен, и данное отступление нужно считать, конечно, временным. Капитализм, прежде чем стать господствующим государственным строем, также терпел поражения после буржуазных революций в Англии и во Франции.

Одной из основных причин случившегося, по мнению автора, явилась **недостаточная разработка политической экономики социализма**. Это и послужило побуждающим мотивом написания настоящих «Очерков». Одновременно, были и другие причины, в том числе перерождение верхушки Коммунистической партии Советского Союза (КПСС), являвшейся правящей партией. Эта сторона проблемы будет также затронута в работе.

СССР был первой страной в мире, начавшей строительство социализма. Теоретические основы социалистической экономики разрабатывались непосредственно в ходе строительства, зачастую с жесткими дискуссиями и борьбой с «правым» и «левым» уклонами, причем применительно к данной конкретной стране. Вполне естественно, что имелись и ошибки, многие из которых исправлялись, а некоторые – способствовали гибели СССР.

Основоположники научного коммунизма К. Маркс и Ф. Энгельс сделали глубокий анализ капиталистического способа производства, обосновали закономерную замену его социалистическим, а затем коммунистическим общественным строем, и указали основные черты коммунистического общества [1–4 и др.]. В отношении социалистического государственного устройства и экономики ими отмечены лишь отдельные моменты общего характера. При этом они имели в виду, главным образом, передовые капиталистические страны («Призрак бро-

дит по Европе...» [5]), где развитие экономики достигло такого уровня концентрации и обобществления, что, с одной стороны, **капиталистические производственные отношения начали сдерживать дальнейший прогресс**, а с другой, – для перехода к социализму требовалась лишь **замена частной собственности** на средства производства, банки и др. **на общественную**. Экономическая база для социализма в этих передовых странах уже была подготовлена.

Ход социально-экономического развития показал, однако, что революционный подъем народа и **условия для социалистической революции создаются, в первую очередь, в отсталых странах** со слаборазвитой промышленностью. Так это произошло сначала в России, а позднее в Китае, Вьетнаме и ряде других стран. В передовых же капиталистических странах в эпоху империализма буржуазии удастся «подкормить» рабочий класс (особенно его «верхушку») за счет огромных прибылей, получаемых от колониальной эксплуатации народов других стран, и избежать тем самым его революционизации.

В. И. Ленин и И. В. Сталин обосновали возможность победы социалистической революции и завоевания политической власти пролетариатом в одной, отдельно взятой слаборазвитой стране [6–8 и др.], но при этом **основными проблемами при построении социализма становятся экономические**, включая индустриализацию, а также социалистические преобразования в сельском хозяйстве [9 и др.]. Последнее имело особое значение в СССР, где после Октябрьской революции подавляющее большинство населения составляли крестьяне, а сейчас – в Китае и Вьетнаме. В СССР, в частности, потребовался переход в 1921 г. к Новой экономической политике (НЭП).

70 лет существования СССР можно разбить на два периода – до середины 1950-х годов и остальные годы. В первый период, благодаря теоретически грамотному руководству В. И. Ленина и И. В. Сталина, строительство социализма, включая создание экономической его базы, проходило успешно. Несмотря на пионерный характер строительства, Гражданскую и Великую Отечественную войны, капиталистическое

окружение и др., к концу жизни И. В. Сталина были построены основы социалистического общества. Переход к НЭП после окончания Гражданской войны, индустриализация и электрификация страны, коллективизация и механизация сельского хозяйства, создание системы планирования, победа в Великой Отечественной войне (ВОВ) и быстрое восстановление разрушенного хозяйства, достижение паритета в атомных и обычных вооружениях и многое другое потребовали от советского народа чрезвычайных усилий и жертв. Следует особо отметить, что индустриализация страны была проведена почти исключительно за счет собственных ресурсов с закупкой оборудования за рубежом. Этому способствовала Великая депрессия конца 1920-х – начала 1930-х годов, когда импорт оборудования в СССР составлял почти половину мировой торговли им. НЭП сыграла огромную роль в подъеме сельского хозяйства (замена продразверстки продналогом), а в промышленности ее роль оказалась незначительной. Успехи Советского Союза были воистину впечатляющи, он превратился во вторую в мире (после США) по экономической и военной мощи державу, способствовал переходу к социалистическому развитию стран Восточной Европы, Китая, Вьетнама и КНДР. Была создана мировая система социалистических стран.

В теоретическом отношении состояние социалистической экономики в конце первого периода обобщено в работе И. В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР» [10] и учебнике по политической экономии 1954 г. [11]. Автор полагает, что при всех достоинствах этих работ в них все же недостаточно полно и глубоко раскрыты положения политэкономии социализма применительно к дальнейшему развитию страны. Это относится к товарно-денежным отношениям, ценообразованию, основным принципам управления (включая планирование) экономикой, ставшей очень сложной, и др. По нашим представлениям, положения по экономике социализма, содержащиеся в [11], соответствуют его «ранней» стадии, а не «зрелому» социализму. Более подробно это будет рассмотрено в § 1.2.

Во втором периоде (с середины 1950-х годов) развитие социализма в СССР начало «давать сбои». Экономическая база, созданная в первый период, и несомненные преимущества плановой социалистической системы, обеспечили дальнейший быстрый рост экономики и социальной сферы в 1960-е и в начале 1970-х годов. Однако, начали проявляться определенные трудности и недостатки: излишняя централизация планирования, снижение удельной отдачи (эффективности) основных фондов, недостаточное использование «инициатив на местах», малый ассортимент предметов потребления, чрезмерные расходы на оборону и др. Явно требовались серьезные меры по совершенствованию управления народным хозяйством и социалистических производственных отношений. И определенные меры были приняты, но они в большинстве своем оказались ошибочными или малоэффективными.

В первом издании данной книги [12], а также в других своих работах [13–16] автор провел анализ опыта СССР и Китайской народной республики (КНР), постарался уяснить ошибки, допущенные в СССР после 1950-х годов, и составить представление о модели развития социалистической экономики, при которой не произошло бы распада СССР. На эти работы получен ряд отзывов с достаточно большим количеством замечаний. Часть замечаний следует признать справедливыми, но многие из них вызваны недостаточно четким изложением материала. Кроме того, в последние годы появилось множество работ, так или иначе связанных с политэкономией социализма (например, [17–21]). В связи с этим, автор решил повторно изложить особенности и положения социалистической экономики, которые он считает наиболее интересными и важными. Подробно они будут рассмотрены в соответствующих главах книги. Здесь же поясним их кратко, разделив с некоторой условностью на 5 групп.

Первая группа вопросов, положений или проблем ***связана с определением самого понятия «социализм», стадий его становления и развития.*** Известно, что В. И. Ленин в работе

«Государство и революция» [22] назвал «социализмом» «первую фазу коммунизма», которую К. Маркс выделял в «Критике Готской программы» [23]. Тем самым, они, с одной стороны, не считали социализм самостоятельной общественно-экономической формацией, а относили его к коммунистической формации, которая придет на смену капиталистической. Между тем, в последнее время некоторые авторы настаивают на выделении социализма в отдельную общественно-экономическую формацию (например, в [17]). С другой стороны, классики марксизма указали лишь самые общие черты социализма, что допускало различные его интерпретации. Так, в СССР еще в 1950-е годы провозглашались «полная и окончательная» победа социализма и начало перехода к коммунизму. В постсоветское время о социализме в СССР высказываются различные мнения: некоторые авторы признают его «реальным» или «классическим»; многие называют его «государственным социализмом», подчеркивая этим государственную форму (государственное управление) обобществленной всенародной собственности; встречаются даже утверждения, что в СССР не было социализма, а был «государственный капитализм».

Отсутствие четких представлений о социализме, его особенностях и отличиях от капитализма и коммунизма (его высшей фазы) явились одной из важнейших сторон недоработок в СССР теории социализма, включая его политэкономия. Из-за этого социально-экономическое развитие страны с конца 1950-х годов развернулось в неправильном направлении, и, не будучи осозанным и исправленным, обернулось реставрацией капитализма. Этому способствовал еще ряд обстоятельств, которые также будут рассмотрены в книге.

Наши представления по этому кругу вопросов, сложившиеся по результатам анализа опыта СССР и КНР и работ других авторов, состоят в следующем:

- Из-за все еще недостаточного практического опыта ***целесообразно считать социализм «первой (низшей) фазой» коммунизма.*** В последующем, когда социализм установится в достаточно большом числе стран, возможно, определятся его

черты, по которым он может быть уверенно выделен в отдельную общественно-экономическую формацию. Сейчас этот вопрос не очень актуален и принципиален.

- Как показал опыт СССР и КНР, процесс становления и развития социализма очень сложен, труден и длителен, особенно если его строительство начинается в экономически слабо развитой стране. Требуется достижение достаточно высокого уровня развития производительных сил, формирование коммунистического мировоззрения трудящихся, установление действительно социалистических производственных отношений, включая управление обобществленной всенародной собственностью. Главным отличием социализма от капитализма нужно считать **ликвидацию частной собственности и эксплуатации человека человеком**. Это было достигнуто в СССР. Однако, факт прекращения строительства социализма и возврата к капитализму свидетельствует о том, что социализм в СССР находился еще на «ранней» стадии развития.

- Следует различать **три стадии становления и развития социализма:**

- 1) **период перехода от капитализма к социализму**, когда, наряду с развивающимся социалистическим (государственным) сектором экономики, еще существует частнособственнический сектор с эксплуатацией человека человеком. В СССР это был период НЭП, КНР и Вьетнам переживают этот период в настоящее время;

- 2) **«ранний» социализм**, когда уже нет частного сектора и эксплуатации, но социализм еще не получил достаточно полного развития, соответствующего «первой фазе коммунизма». СССР достиг этой стадии в 1930-е годы, но так и не вышел из нее из-за ошибок, допущенных после 1950-х годов (ввиду неразработанности ряда областей теории социализма);

- 3) **«зрелый» (или «полный») социализм**, тождественный «первой фазе коммунизма». Такого социализма еще нигде не было, но СССР мог бы перейти к нему в 1960–1980-е годы, если было бы выбрано правильное направление развития.

Подробнее эти три стадии будут рассмотрены в главе 1, а особенности «зрелого» социализма и ошибки, допущенные в СССР, – во многих других главах книги.

Вторая группа, а можно сказать «узел» взаимосвязанных положений и проблем, **охватывает вопросы оценки и оплаты сложного труда, консолидации «труда для общества» и ценообразования в социалистическом производстве.** При обобщественных средствах производства функции регулирования производства переходят от рынка к планированию, а для планирования нужно знать цены всех видов продукции. Одновременно, при социализме должен быть реализован принцип «каждому по труду», а также совершаться «труд для общества», для формирования фондов общественного потребления, фонда накопления (расширения производства) и обеспечения других общегосударственных расходов, включая содержание армии, милиции и т.п. Эти вопросы по-разному решались на протяжении истории СССР, они являлись предметом многочисленных дискуссий, и до сих пор по ним не выработано единой точки зрения. Они будут подробно рассмотрены в главах 2 и 3. Вкратце же, у нас сложилось следующее представление о путях их решения.

- **Для количественной оценки сложного труда** разных профессий, квалификации и должностей **используются деньги**, т.е. некоторая единица труда приравнивается к определенной сумме денег. Соизмерение труда различных видов и сложности представляет большие трудности, однако в СССР эта проблема решалась вполне удовлетворительно, посредством разработки квалификационных сеток рабочих специальностей, систем должностных окладов инженерно-технических работников, различного рода коэффициентов и т.п.

- **Труд работников всех сфер деятельности** (производственной, непроизводственной, услуг) **оплачивается полностью.** В производственной сфере отсутствует неоплаченный труд в виде «прибавочной стоимости» производимых продуктов и т.п. Следовательно, **заработная плата**, предназначенная для приобретения предметов **личного** потребления и плат-

ных услуг, **является денежным эквивалентом совершённого труда**, т. е. затраты труда на производство какого-либо продукта (или услуги) могут оцениваться выплаченной при этом зарплатой.

- Полная оплата труда и оценка его выплаченной зарплатой **позволяют определить «трудоемкость» производства каждого продукта (или услуги)**, которая представляет собой затраты живого и овеществленного труда на производство продукта. **Трудоемкость равна сумме заработной платы**, выплаченной на последней стадии производства продукта (**живой труд v**), и зарплаты, выплаченной ранее при изготовлении израсходованных материалов, сырья, энергии, а также используемого оборудования и сооружений в части их амортизации (**овеществленный труд c**).

- **По трудоемкости ($c + v$)**, характеризующей затраты труда, **назначаются основные «учетные» цены всех видов продукции** (средств производства и предметов потребления) **и услуг**. Эти цены, с одной стороны, используются при составлении планов, оценке эффективности производства и других экономических расчетах. С другой стороны, по этим ценам ведется учет затрат труда по всей цепочке производства продукта, а также при передаче его внешним организациям. В этих «учетных» ценах отсутствует какой-либо «прибавочный» (или дополнительный) труд m , и понятие «трудоемкость» совпадает с понятием «себестоимость», применявшимся в СССР. Фактически оно заменяет категорию «стоимость товаров», применяемую в капиталистическом производстве.

- **Консолидация труда для общества** в государственном бюджете осуществляется **путем повышения розничных цен на предметы личного потребления и платные услуги** сверх трудоемкости их производства (выше «учетных» цен). В эти розничные цены включается надбавка (в СССР она называлась «налогом с оборота»), которая перечислялась в бюджет государства. Величина этой надбавки для отдельных предметов потребления и услуг может быть различной (даже отрицательной), но **в целом по стране сумма розничных цен** на все

предметы потребления и услуги, предлагаемые населению, **должна быть больше суммы денежных выплат населению** (в виде заработной платы, пенсий, стипендий и пособий), чтобы не создавался дефицит предметов потребления.

● Этот путь консолидации труда для общества через «налог с оборота» (сохраним этот термин) применялся в СССР с 1930 г. **Он определил принципы ценообразования в плановой экономике:** цены на средства производства устанавливаются по трудоемкости (или себестоимости), а для предметов личного потребления применяются две системы цен – по трудоемкости (для планирования производства) и розничные цены, как правило более высокие, для продажи населению. «Налог с оборота» до середины 1950-х годов был основным источником наполнения бюджета. Подоходный и другие налоги не играли существенной роли. Такое ценообразование и наполнение бюджета показали свою высокую эффективность, обеспечив индустриализацию и обороноспособность страны, быстрое послевоенное восстановление народного хозяйства и регулярное снижение цен (притом значительное) на предметы потребления в 1947–1954 гг. Это следует считать большим достижением (можно сказать, открытием) советских экономистов 1930-х годов. В главе 3 будут подробно рассмотрены достоинства этого пути консолидации труда для общества и его преимущества над другим, ошибочным с нашей точки зрения, способом консолидации труда для общества через «плановую прибыль» в ценах на средства производства и предметы потребления, который начал внедряться с конца 1950-х годов. Эта «плановая прибыль» предполагала сохранение при социализме категории «стоимость» и ошибочно интерпретировалась как труд для общества.

Еще одна, **третья группа** положений и проблем, требующих пояснений, **относится к особенностям стадии «зрелого» социализма и ее отличиям от «раннего» социализма**, достигнутого в СССР. Как уже говорилось, мы рассматриваем эту стадию как «полный» социализм, соответствующий «пер-

вой фазе коммунизма» в представлениях К. Маркса и В.И. Ленина. Из-за недостаточно четкого теоретического определения этой стадии (или «фазы»), начиная с середины 1950-х годов, развитие социализма в СССР пошло в неправильном направлении. Сейчас, по результатам проведенного анализа, у нас сложилось *следующее представление об особенностях «зрелого» социализма.*

● Вся деятельность экономики *направлена на выполнение основного экономического закона социализма:* «Развитие общественного производства, обеспечивающее максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества». Эта формулировка соответствует определению, которое дал этому закону И. В. Сталин [10]. И вся эта деятельность осуществляется с использованием или с учетом двух важнейших законов социалистического производства:

1) закона *планомерного пропорционального развития производства в масштабах всей страны* (кратко, закона планирования);

2) закона *минимизации затрат живого и овеществленного труда* (так мы формулируем применительно к социализму всеобщий закон экономии рабочего времени, ввиду необходимости учитывать не только продолжительность труда, но и его сложность).

В СССР в 1960–1980-е годы явно недостаточное внимание уделялось ассортименту и качеству предметов народного потребления, было ослаблено внимание к планированию, а вместо минимизации затрат труда (себестоимости), применялся критерий максимизации прибыли. Следовательно, эти экономические законы выполнялись еще в недостаточной степени, а закон минимизации затрат труда даже нарушался, так как стремление предприятий к максимальной прибыли реально приводило к завышению (а не снижению) цен их продукции, что делало экономику «затратной» (см. главу 4).

● *Структура экономики* по мере ее развития и усложнения *должна перестраиваться, становиться многоуровне-*

вой с иерархическим управлением (и планированием). В частности, в СССР в 1950-е годы восстановленная после ВОВ и получившая дальнейшее развитие экономика стала очень сложной. Существовавшее ранее представление, что все производство, вплоть до отдельных предприятий, должно планироваться из одного единого центра («вся экономика как единая фабрика»), требовало корректирования. ***Такое планирование становилось практически невозможным.*** Была необходима какая-то децентрализация планирования экономики и управления ею. Реформирование, проводившееся с конца 1950-х годов, не было в достаточной мере обосновано, и привело к отрицательным результатам. Неудачной оказалась попытка перехода с отраслевого на территориальное управление с созданием совнархозов. Особенно большой вред нанес уже упоминавшийся возврат к коммерческому расчету в хозяйственной деятельности предприятий с предоставлением им большей самостоятельности, что рассматривалось как децентрализация управления. Такая «децентрализация» не облегчила планирование, так как число предприятий и разнообразие их продукции продолжали возрастать.

Проблемы планирования и иерархического управления экономикой будут рассмотрены в главе 5. Там показано, что помимо верхнего (страна в целом) и самого низшего уровня (отдельное предприятие) ***должны быть организованы промежуточные уровни экономики в виде крупных производственных и региональных объединений*** предприятий. Децентрализация планирования будет состоять в передаче этим объединениям наиболее трудоемкой плановой работы по согласованию объемов и сроков поставки продукции в «цепочках» взаимосвязанных предприятий (производств). На верхнем же уровне будут планироваться развитие и объемы производства этого обозримого множества объединений в укрупненном ассортименте, обеспечивая пропорциональное развитие отраслей экономики и регионов. С учетом опыта СССР, КНР и ведущих капстран можно указать ***три основных вида объединений предприятий*** (производственные объединения будем называть «корпо-

рациями», чтобы подчеркнуть технологическое и хозяйственное единство входящих в них предприятий):

1) горизонтально-интегрированные корпорации (ГИК), включающие предприятия с однотипной продукцией. Их часто называют отраслями. Примерами таких объединений были многие отраслевые министерства или их главки в СССР;

2) вертикально-интегрированные корпорации (ВИК), ориентированные на выпуск определенного вида конечной продукции (автомобилей, самолетов, электронной техники и т. п.) и охватывающие совокупность необходимых для этого предприятий, начиная с добычи сырья и кончая сборкой готовых изделий. Примерами таких объединений (их можно назвать «межотраслевыми») могут служить министерства и главки в СССР, занимавшиеся производством вооружений, освоением атомной энергии и Космоса, а также многие транснациональные корпорации (ТНК) в развитых капстранах;

3) региональные экономические объединения (РЭО), включающие предприятия, не входящие в ГИК и ВИК, на территории соответствующих административных единиц (областей, краев, республик). Они могут дополнительно подразделяться на несколько уровней (муниципальные, районные, городские). Такие территориальные объединения следовало создавать вместо совнархозов с сохранением отраслевых и межотраслевых министерств в СССР.

Каждое объединение имеет, естественно, свой орган управления с подразделениями (отделами) по планированию, технологическому управлению, ценообразованию, статистике и др. На эти органы управления возлагается основной объем работ по планированию и координации деятельности предприятий, входящих в объединение, который при отсутствии объединения пришлось бы выполнять центральным органам управления верхнего уровня. Помимо основных производственных предприятий в объединения могут входить специализированные строительно-монтажные и пуско-наладочные организации, конструкторские бюро и научно-исследовательские организации со своей экспериментальной базой.

• *На стадии «зрелого» социализма товарно-денежные отношения, сохраняющиеся при «раннем» социализме, заменяются плановой бесплатной передачей продукции другим организациям.* Операция, имитирующая «куплю-продажу» товаров, устраняется вместе с понятиями «доходы», «прибыль», «рентабельность» и т. п. Осуществляется только *тщательный учет объемов (и ассортимента) переданной продукции и трудоемкости ее производства* (ее «учетной» цены). Соответственно, изменяется система оценки и поощрения производственной деятельности предприятий (и их объединений), о чем будет отдельно сказано ниже. Вместо максимизации прибыли, основными критериями становятся выполнение плана и минимизация трудоемкости (и цены) продукции. Поэтому, у предприятий не будет стимула к завышению цены своей продукции.

«Учетная» цена продуктов уже не будет ценой в общепринятом смысле – ценой, по которой покупают какой-либо товар, продукт или услугу, какими являются, например, розничные цены на предметы потребления. *«Учетная» цена – это денежная оценка затрат труда на производство продукта.* Она используется лишь при планировании и оценке эффективности производства и других экономических расчетах, а также для учета овеществленного труда. При «зрелом» социализме устраняется необходимость в установлении «товарных» цен на средства производства, как это было в СССР в 1960–1980-е годы. От этих цен зависела прибыль предприятий, которую при существовавшей версии хозрасчета последние стремились максимизировать. Тем самым, устраняется один из недостатков, имевших место в советской экономике. Подробнее все это будет рассмотрено в § 1.3 и главе 5.

Четвертая группа дискуссионных вопросов и проблем, рассматриваемых в книге, *связана с оценкой производственной деятельности предприятий (и их объединений), материальным стимулированием и поощрением коллективов.* Эту область управления и производственных отношений

на низшем уровне экономики было принято называть «хозяйственным расчетом», подразумевая под этим сопоставление расходов и доходов предприятия. В главе 4 история и этапы развития хозрасчета в СССР будут рассмотрены подробно. Главная особенность состояла в том, что 2-й этап хозрасчета, который начал формироваться в конце 1920-х годов, не получил своего завершения и перехода в 3-й этап, соответствующий «зрелому» социализму. В конце 1950-х годов система и методология хозрасчета была ошибочно возвращена к 1-му этапу – коммерческому расчету, применявшемуся в начальный период НЭП и основанному на максимизации прибыли. Управление обобщественными предприятиями в плановой экономике с использованием методологии и критериев, соответствующих капиталистическому частнособственническому производству, имело, естественно, тяжелые отрицательные последствия. Ниже будут указаны *основные недостатки возврата к коммерческому расчету и наши представления о 3-м этапе хозрасчета предприятий*, который является уже не «расчетом», а «учетом и контролем», *соответствующим рассмотренной выше «плановой безоплатной передаче продукции».*

• *Критерий максимизации прибыли не обеспечивает минимизацию затрат труда.* Ожидалось, что прибыль будет увеличиваться за счет снижения издержек производства, но оказалось, что *проще всего увеличивать прибыль путем повышения цен на свою продукцию.* Критерий максимизации прибыли породил в социалистической экономике тенденцию к повышению цен (вместо их снижения). Эта тенденция «пробивала себе дорогу», несмотря на все усилия органов по планированию и ценообразованию, которые не имели четкой, теоретически обоснованной методики назначения «плановой прибыли» в ценах на средства производства и предметы потребления.

Стремление к повышению цен существует, конечно, и в капиталистической экономике, но там оно ограничено условиями конкурентного рынка – завышение цен снижает конкурентоспособность и сбыт продукции. Если при сформировавшихся

на рынке ценах фирма перестает получать прибыль, то она вынуждена проводить модернизацию, переходить на более совершенные технологии, чтобы не обанкротиться. ***Частный собственник постоянно находится в состоянии между желанием обогатиться и страхом потерять свою собственность.*** Этот страх заставляет его снижать издержки, повышать качество продукции, внедрять последние достижения НТП.

Совершенно иная ситуация складывается в социалистическом производстве. Руководители предприятия и трудовые коллективы не являются собственниками предприятий, они лишь «пользователи» этих средств производства. Им «нечего терять», да и государство не допустит ликвидации предприятия, если оно выпускает нужную продукцию, пусть даже не очень эффективно. Поэтому у них не было страха, который испытывает частный собственник, и, соответственно, стимулов для модернизации производства. Наоборот, ради увеличения прибыли они старались уменьшить расходы, экономить на ремонтах, нарушать плановый ассортимент с предпочтением более дорогих изделий и т. п.

Между тем, ни тенденции к повышению цен, ни отсутствия стимулов к модернизации производства, ни других «ухищрений» для увеличения прибылей не было бы, ***если бы в качестве одного из главных критериев эффективности деятельности предприятий сохранился минимум себестоимости продукции*** (вместо максимума прибыли).

• ***Задание планов предприятий в стоимостном (денежном) выражении представляет собой недоразумение.*** Состоит оно в том, что стоимость и деньги характеризуют затраты труда, которые должны минимизироваться при производстве планируемой продукции. Задание плана в стоимостном выражении (в рублях) без указания физических объемов производимой продукции вообще лишено смысла, так как создается неопределенность, не совместимая с планированием. Если же, наряду с планом в деньгах, указываются физические объемы производства, то ***возникает противоречие между законом минимизации затрат труда и фиксированием этих затрат***

денежным планом или даже стремлением к повышению затрат при перевыполнении плана. Следовательно, задание планов в деньгах, аналогично критерию максимальной прибыли, нарушает закон минимизации затрат и затрудняет само планирование.

Подробнее этот недостаток хозрасчета, сделавший советскую экономику «затратной», будет рассмотрен в главе 4.

● *Целью системы учета и контроля* хозяйственной деятельности предприятий на стадии «зрелого» социализма **является обеспечение выполнения плана с минимальными затратами живого и овеществленного труда**. Эта цель вытекает из указанных ранее двух важнейших экономических законов социализма. Предприятию или объединению должны, с одной стороны, задаваться определенные плановые показатели, а с другой стороны – учитываться его затраты живого и овеществленного труда на выполнение этих показателей. Эти затраты труда нужно определенным образом анализировать, чтобы можно было судить, насколько они обоснованы и минимальны. Для этого должны использоваться специальные критерии оценки деятельности предприятия, и при успешной деятельности – материально поощряться его коллектив и руководство из Фонда материального поощрения.

Учитывая переход на стадии «зрелого» социализма от товарно-денежного обращения с его «куплей-продажей» к плановой безоплатной «продуктопередаче», основные черты системы «хозяйственного учета» (вместо «хозрасчета») предприятий можно представить следующим образом:

– производственные планы задаются **в натуральных (физических) единицах измерения**. Исходя из возможностей вычислительной техники, используемой при планировании, и особенностей производства, устанавливается **ассортимент планируемой продукции** с допустимым агрегированием некоторых ее видов;

– налажен **учет затрат живого труда v** (заработной платы) **и овеществленного труда c** (в расходуемых средствах производства, получаемых «со стороны»). Это позволяет опре-

делить **трудоемкость производства (с + v) различных видов продукции** из запланированного ассортимента;

– эффективность деятельности предприятия (или объединения) оценивается **по трем основным критериям:**

1) **выполнение плана** в физических единицах по всему ассортименту продукции. Перевыполнение допускается по заранее согласованным видам продукции, чтобы не создавались излишки;

2) **снижение трудоемкости производства** всех или нескольких видов продукции (по сравнению с проектной или плановой их трудоемкостью);

3) **повышение качества** некоторых видов продукции;

– разрабатывается методика **материального поощрения (премирования) членов коллектива** предприятия в зависимости от комбинаций оценок по этим критериям. Например, сохранение трудоемкости производства и качества всех видов продукции на прежнем уровне делает эти критерии «нейтральными», и премирование зависит от выполнения плана;

– для материального поощрения коллективов **создается специальный бюджетный Фонд**. По результатам работы объединений 2-го уровня (ГИК, ВИК, РЭО) за очередной плановый период (год или квартал) средства из этого Фонда распределяются сначала между объединениями, а затем внутри объединений между предприятиями. Премии из Фонда материального поощрения **не включаются в трудоемкость продукции;**

– каждое объединение получает средства производства, необходимые ему для выполнения плана, из других объединений **без какой-либо оплаты**, а деньги для зарплаты – из банка **по своей заявке (без ограничений)**. Однако, **ведется строгий учет** трудоемкости производства («учетных» цен) средств производства, полученных извне или передаваемых от предприятия к предприятию внутри объединения, а также израсходованной зарплаты, **и определяется трудоемкость производимой продукции**. Моральное и материальное **стимулирование снижения трудоемкости создает в коллективах**

стремление к экономии материалов и энергии, к повышению производительности труда, к внедрению новой техники и др.

Описанная система учета и контроля деятельности предприятий соответствует плановой безоплатной «продуктопередаче». В ней не используются присущие товарно-денежным отношениям понятия «расходы», «доходы», «прибыль» и т. п.; отсутствуют стремление к завышению цен своей продукции и противоречия между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем); создаются стимулы для снижения затрат труда и повышения эффективности производства.

Еще одна **пятая группа** очень важных и сложных проблем **связана с отношениями собственности** на средства производства, **методами управления и контроля** за ее использованием, **мерами по обеспечению действительной власти трудящихся**. В СССР не сразу было осознано важное отличие общенародной собственности от государственной. Именно общенародная собственность является социалистической, **она передается лишь в управление** государственным органам. Права на эту собственность остаются у всего народа. Однако, ввиду новизны и сложности реализации, эти права, включая контроль за использованием всенародной собственности государством, не были должным образом закреплены в конституции и законодательстве. Кроме того, не был теоретически разработан и практически осуществлен **более широкий всенародный контроль за деятельностью** государственных, партийных и хозяйственных органов управления и, особенно, их руководителей. Отсутствие контроля привело к формированию слоя партийно-государственной и хозяйственной «номенклатуры», которая становилась все менее грамотной и квалифицированной, поменяла свою идейную ориентацию и допустила распад Союза ССР.

Особенность (и трудность) в теоретической разработке и решении этой группы проблем состоит в том, что руководители органов управления не заинтересованы в установлении контроля над собой. Поэтому заниматься этими проблемами

должны твердые сторонники социализма с обращением за поддержкой к широким кругам трудящихся. Кстати, вопросам народного контроля придавал огромное значение В. И. Ленин [24,25 и др.]. Автор, не считая себя достаточно компетентным в этих областях теории, рассмотрит эти проблемы в главах 2 и 7 с использованием работ других исследователей [26,27 и др.].

Помимо уже упоминавшихся глав книги, в которых подробно рассматриваются пять наиболее важных групп положений, проблем и вопросов, в главе 6 показана возможность осуществления расширенного воспроизводства социалистической экономики при оценке труда заработной платой, установлении «учетных» цен по трудоемкости и консолидации труда для общества через повышение розничных цен на предметы потребления и платные услуги. Кроме того, в Приложении дается обзор опыта СССР и КНР, который анализировался и использовался в книге.

Автор не ставил целью дать полное изложение политэкономии социализма (типа учебника или, тем более, законченного научного труда). В главах Очерков будет сделан определенный анализ исторического опыта, обоснован и пояснен ряд положений и принципов, представляющихся важными для дальнейшего развития политэкономической теории. Некоторые из них, возможно, окажутся дискуссионными, и автор будет рад, если данная работа стимулирует экономистов на совершенствование политэкономии социализма.

Автор глубоко признателен профессорам, докторам наук Л. А. Безрукову, В. И. Зоркальцеву, Г. Ф. Ковалеву и, особенно, Г. И. Ханину и Ю. И. Чунькову за просмотр рукописи и ценные замечания, способствовавшие ее улучшению. Нельзя не вспомнить также плодотворные контакты с проф., д. э. н. Ф. Н. Клоцвогом и к. ф. н. Е. Н. Герасимовым на ранней стадии написания книги. Для данного 2-го издания книги чрезвычайно полезными явились развернутые отзывы Л. Н. Герасимова, М. К. Голубева, Г. В. Костина, В. Ф. Паулмана, В. П. Петрова и М. Д. Элмана на 1-е издание и другие публикации автора.

Неоценимую помощь в поиске и снабжении автора труднодоступной литературой оказали Г.В. Авхименко, Е.А. Пономарева, И.С. Цветкова и О.П. Якимова. Особую благодарность автор выражает своей верной помощнице Л.К. Роговой за подготовку рукописи к печати.

ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКОЕ МЕСТО И СТАДИИ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛИЗМА

1.1. Капитализм и социализм

Будем придерживаться разработанного К. Марксом учения – исторического материализма, – в котором показаны закономерное (объективно обусловленное) формирование и последовательная смена пяти **общественно-экономических формаций**: первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической и коммунистической. Социализм, как уже отмечалось, К. Маркс рассматривал как «низшую» фазу коммунизма.

Каждая формация характеризуется определенным (все возрастающим) уровнем развития **производительных сил**, включающих вещественные средства производства (предметы труда и средства труда) и живой труд людей (рабочую силу Человека), и соответствующими этому уровню **производственными отношениями**, выражающими экономические (имущественные) и организационные (должностные) отношения групп людей, участвующих в производстве, между собой и к средствам и продукции производства. Смена формаций происходит после того, как производительные силы достигли предела своего развития, возможного при предыдущей формации, и создали, одновременно, материальные условия для производственных отношений следующей формации. Эта закономерность смены формаций действовала по XIX век включительно, а в XX веке начала нарушаться, о чем подробнее будет сказано позднее.

Для уяснения материала книги нет необходимости рассматривать формации, предшествующие капитализму. К. Марксом и Ф. Энгельсом достаточно глубоко и полно показаны закономерность и неизбежность смены феодального строя капиталистическим и историческая прогрессивность последнего [1–5 и др.]. **Капиталистический способ производства оказался исключительно эффективным** в условиях слабого раз-

вития производительных сил и низкого уровня образования, культуры и сознательности общества. Он предполагал: первоначальное накопление капитала; юридическое освобождение класса трудящихся (пролетариата) с созданием их экономической зависимости от владельцев средств производства; развитие транспорта, банковской системы, товарного производства и рынков; широкое использование машинной техники, предпринимательства и др.

Расширение товарного производства и торговли, включая международную, в сочетании с ускорением научно-технического прогресса увеличивали разнообразие (ассортимент) товаров и спрос на них. Это, в свою очередь, стимулировало развитие самого производства и рост предложения товаров на рынках. Накопленный («свободный») капитал и стремление частных собственников к обогащению, дополняемые широким предпринимательством, обеспечивают быстрый рост производства, какой был невозможен в условиях феодализма.

Особую роль в становлении и быстром развитии капиталистического производства сыграло освобождение крестьян (безземельных) от крепостнической зависимости с превращением их в наемных рабочих. При этом в товарном производстве появился особый вид товара – «рабочая сила», – благодаря которому происходят рост капитала, расширение производства и вообще образование прибыли у владельца средств производства. К. Маркс открыл «тайну» роста капитала и детально проанализировал весь механизм образования и последующего перераспределения прибыли, включая формирование цен товаров. «Тайна» состоит в том, что рабочий при найме продает капиталисту свою рабочую силу по ее (рабочей силы) стоимости, которая меньше, чем стоимость, которую рабочая сила может создать в процессе производства товаров. Иными словами, ***рабочая сила – это «волшебный» товар, создающий при его использовании в производстве новую стоимость, которая выше, чем стоимость самой рабочей силы.***

Стоимость рабочей силы, оцениваемая выплаченной заработной платой v , равна стоимости комплекса предметов потре-

бления и услуг, необходимых для поддержания жизни рабочего и его семьи (для «воспроизводства» рабочей силы). При уровне развития производительных сил и производительности труда, достигнутом при капитализме, эта **стоимость рабочей силы**, как правило, **меньше вновь создаваемой стоимости** производимых товаров **на величину прибавочной стоимости** m .

Рабочий получает зарплату v , а создает новую стоимость $(v + m)$, т. е. **труд при капитализме оплачивается не полностью**, и прибавочная стоимость m присваивается капиталистом. В этом состоит **эксплуатация трудящихся капиталистами**.

Прибавочная стоимость зависит от многих факторов: цены товара, формирующейся при продаже его на рынке, нормы прибавочной стоимости m/v и др. В конечном итоге, прибавочная стоимость, созданная рабочим, преобразуется в прибыль, получаемую капиталистом. Капиталист, естественно, стремится всеми возможными способами увеличить эту прибыль. Поэтому, **обеспечение максимальной прибыли путем производства прибавочной стоимости является основным экономическим законом капитализма** (см. ниже § 2.1).

В стоимость товаров при капиталистическом производстве, наряду с вновь созданной стоимостью $(v + m)$, входит **овеществленный труд** c , представляющий собой стоимость материалов и энергии, израсходованных при производстве товара, а также износ (амортизацию) используемых сооружений и оборудования. Таким образом, **полная стоимость товара p равна**

$$p = c + v + m. \quad (1.1)$$

Овеществленный труд c и заработная плата v составляют издержки производства или вложения капитала частного собственника $k = (c + v)$, а **отношение $m/(c + v)$ представляет норму прибыли**.

Производственный капиталист, получающий прибавочную стоимость m , вынужден по разным причинам делиться ею

с другими капиталистами – банкирами, торговцами, владельцами земли и других природных ресурсов. **Эта прибавочная стоимость становится, тем самым, источником прибыли и для всех других капиталистов**, так или иначе участвовавших в создании товара и последующем его сбыте. Одновременно, под воздействием конкуренции и стремления всех капиталистов к получению максимальной прибыли, происходит «перелив» капиталов из отраслей с меньшей нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой прибыли. Результатом всех этих воздействий и тенденций явился **важный закон капиталистического производства – выравнивание или установление средней нормы прибыли**. Иными словами, прибыль в капиталистическом производстве распределяется или устанавливается пропорционально вложенному капиталу.

В трудах К. Маркса и Ф. Энгельса детально и с исчерпывающей полнотой проанализирован чрезвычайно сложный и многогранный процесс образования прибавочной стоимости, превращения ее в прибыль различных капиталистов, формирования цен товаров, воспроизводства и накопления капитала, обнищания пролетариата и многих других явлений, законов и тенденций капиталистического производства. Мы не сможем изложить здесь все это и отметим лишь **наиболее важные особенности капиталистического производства**, которые нам потребуются в дальнейшем.

1. Прибавочная стоимость m в формуле (1.1) стоимости товара создает **прибавочный (неоплаченный) продукт, который** достается капиталисту бесплатно и **образует его прибыль**. В целом по стране (или группе стран) формируется все возрастающая масса такого прибавочного продукта в виде разнообразных товаров или денежных счетов в банках. Зафиксируем это **важное явление в капиталистическом производстве: имеется масса прибавочного продукта, созданного неоплаченным трудом**, которая распределяется между отдельными капиталистами примерно пропорционально вложениям капитала. Мы здесь акцентируем внимание на том, что **есть реальный источник прибыли, который создается неоплаченным**

трудом. При социализме, когда отсутствует частная собственность и эксплуатация (отсутствует прибавочная стоимость m), такого источника прибыли не будет.

Формула (1.1) относится к конкретному товару, а прибыль m (сохраним это обозначение) достается отдельному капиталисту (частному собственнику). После уплаты соответствующих налогов **он расходует ее по своему усмотрению:** на личное потребление, на расширение своего производства или на накопление своего капитала в банке. Заметим, что эта прибыль досталась ему бесплатно в виде товаров или денег, которые он должен израсходовать. Неизрасходованные остатки (в банках) превратятся в финансовый капитал, которого становится все больше.

2. Помимо денежного обращения, связанного с производством и торговлей товарами, **у буржуазного государства имеется необходимость в денежных средствах (бюджете) на общественные нужды:** создание необходимой инфраструктуры, охрану порядка, обеспечение безопасности разных видов, содержание органов управления и т. п. Эти средства собираются с населения (и трудящихся, и капиталистов) в виде подоходного и других налогов. По своему экономическому смыслу и содержанию (назначению, способу образования и субъекту управления) **они принципиально отличаются от прибавочной стоимости товаров и прибыли m ,** собственниками которой являются многие отдельные капиталисты. Для создания этих денежных средств, естественно, затрачивался труд работников всех сфер деятельности. Этот труд принято называть «трудом для общества», который должен совершаться в дополнение к «труду для себя» – для обеспечения своего личного потребления. Мы будем придерживаться этой терминологии, и обозначать в формулах труд для общества греческой μ , чтобы отличить его от прибавочной стоимости товаров m .

Таким образом, **в буржуазном обществе и государстве,** основанном на частной собственности и товарном производстве:

– труд наемных работников **оплачивается не полностью,** лишь по стоимости их рабочей силы;

– соответственно, имеется прибавочная (неоплаченная) стоимость товаров m , образующая **прибыль множества отдельных частных собственников**;

– одновременно, государство собирает в виде налогов **денежные средства на общегосударственные нужды**, первоисточником которых является «труд для общества» μ . Для наемных работников этот труд μ входит как в стоимость их рабочей силы (при выплате налогов из зарплаты), так и в прибавочную стоимость m (при выплате капиталистом налога из прибыли).

Следовательно, **в капиталистическом производстве** нужно различать:

- «труд для себя» ($v - \mu_{\text{тр}}$);
- «труд для капиталиста» ($m - \mu_{\text{кап}}$);
- «труд для общества» $\mu = \mu_{\text{тр}} + \mu_{\text{кап}}$.

Здесь $\mu_{\text{тр}}$ и $\mu_{\text{кап}}$ – труд для общества, «извлекаемый» из зарплаты трудящихся v и из прибыли капиталиста m . «Труд для капиталиста» совершают только наемные работники частных предприятий, у государственных служащих он отсутствует. Естественно, «труд для капиталиста» отсутствует в социалистическом производстве, ввиду отсутствия прибавочной (неоплаченной) стоимости m . Поэтому можно (и нужно) предполагать полную оплату труда при социализме.

3. Рассмотрим теперь **другую сторону** последствий неполной оплаты труда при капитализме, а именно, – **отсутствие платежеспособного спроса на прибавочный продукт со стороны трудящихся производственной сферы страны**. Учитывая, что рассматриваемая масса прибавочного продукта создана неоплаченным трудом, у этих трудящихся просто-напросто нет денег для его приобретения. Он должен потребляться, как уже отмечалось, самими капиталистами, в том числе на расширение своего производства, либо же работниками, или вообще на нужды непромышленной сферы, включая военно-промышленный комплекс. **Неизрасходованная часть прибавочного продукта будет накапливаться**, как правило, в денежном виде в банках. Она может экспортироваться в дру-

гие страны, но тогда будет накапливаться в виде иностранной валюты.

Насколько можно судить по имеющемуся опыту, **капиталисты не всегда могут израсходовать весь получаемый ими прибавочный продукт**. Образуются остатки прибавочного продукта, следствием чего, по нашему мнению, являются:

- 1) общая тенденция избыточности производства;
- 2) непрерывный рост финансового (банковского) капитала;
- 3) периодические кризисы «перепроизводства».

Тенденция избыточности производства проявляется: в создании избыточных (не загруженных полностью) производственных мощностей; в изобилии и разнообразии продуктов и товаров в магазинах, где предложение, как правило, превышает спрос; в больших расходах на рекламу и маркетинг и др. Она имеет свои положительные и отрицательные стороны: положительные – достаточно ясны, а отрицательные состоят в основном в повышенных затратах людских и материальных ресурсов, которых можно было бы избежать при отсутствии такой тенденции. Забегая вперед, укажем, что в социалистическом производстве существует обратная тенденция – «дефицитности».

Рост финансового капитала происходит из-за естественного накопления неиспользованных остатков прибавочного продукта в денежной форме на банковских счетах. В настоящее время масштабы мирового финансового капитала достигли необыкновенных размеров. Происходят «переливы» капитала из одной страны или регионального рынка в другие, спекулятивные «игры» на биржах, формируются финансовые «пузыри» и др. В 2008 году разразился мировой финансовый кризис, переросший в экономический, и продолжающийся до настоящего времени. Механизмы формирования финансового капитала, финансовых биржевых операций, а также их последствия весьма сложны и многообразны. Мы не сможем в них углубляться. Отметим лишь еще раз **сам факт образования финансового капитала из неиспользованного прибавочного продукта**, полученного неоплаченным трудом наемных работников.

Кризисы «перепроизводства» периодически происходят, когда неприятности, вызванные *отсутствием платежеспособного спроса трудящихся* на товары, составляющие прибавочный продукт, достигают критических размеров. Как правило, трудности со сбытом и кризис начинаются в какой-нибудь одной или нескольких отраслях, но потом распространяются на всю экономику. Кризисы имеют тяжелые последствия, и для выхода из них *требуется структурная перестройка экономики* – создание новых отраслей по производству новых товаров с сокращением производства в некоторых старых отраслях. Кризисы капиталистической экономики обстоятельно рассмотрены в литературе, и мы не будем на них отвлекаться.

4. Нужно рассмотреть *еще одну особенность*, свойственную и капиталистическому и социалистическому производству, – *необходимость соблюдения денежного баланса страны*. Имеется в виду *поддержание примерного равенства* всех денежных доходов населения и общей суммы розничных цен всех предметов потребления и платных услуг, предлагаемых населению за такой же период времени. Иными словами, денежные доходы населения, представляющие потребительский спрос, должны быть обеспечены необходимым ассортиментом товаров и услуг (потрачены на их приобретение). Поддержание денежного баланса в стране требуется для нормального функционирования экономики; его нарушение, т.е. появление дефицита или, наоборот, избытка предметов потребления, приводит к нежелательным экономическим и социальным последствиям.

Между тем, имеется существенная *трудность или противоречие при обеспечении денежного баланса страны*. Состоит это противоречие в том, что предметы потребления и платные услуги создаются трудом только части общества (трудящимися производственной сферы и сферы услуг), а денежные доходы получают еще и работники непромышленной сферы, пенсионеры и нетрудоспособные. Кроме того, в производственной сфере помимо предметов потребления создаются также сооружения, механизмы и оборудование для

непроизводственной сферы, объектов инфраструктуры, обороны страны и др. Поэтому **общая стоимость предметов потребления и услуг**, определяемая затратами труда на их производство, **гораздо меньше, чем суммарные денежные доходы населения**. Это приводит к тому, что **розничные цены на предметы потребления** (и тарифы на услуги) **должны быть повышены по сравнению с их трудовой стоимостью** при продаже населению.

Это повышение отражает фактически упоминавшийся выше «труд для общества» μ , продукт которого должен поступать в распоряжение государства. Однако, в капиталистическом производстве ситуация усложняется тем, что стоимость товаров содержит еще и неоплаченный прибавочный труд m . Поэтому повышенные розничные цены будут содержать некоторую смесь «труда для общества» μ и «труда для капиталиста» m . Их пропорции могут быть различными в зависимости от налоговой политики государства и других факторов. Чем выше шкала прогрессивного подоходного налога, тем больше будет доля государства.

В условиях капитализма денежный баланс страны устанавливается, можно сказать, «автоматически» или «стихийно» под влиянием соотношения спроса и предложения и «игры цен» на рынках товаров. При этом увеличиваются не только розничные цены на предметы потребления, но и цены на средства производства. Механизм формирования цен и их влияния на объемы производства товаров, особенно с учетом налоговой политики государства, весьма сложен, и мы не сможем здесь его описать. В условиях социализма, как будет показано позднее, ситуация, с одной стороны, упрощается из-за отсутствия прибавочного труда m , но и усложняется, так как цены нужно устанавливать «в плановом порядке».

Следует еще раз отметить и подчеркнуть огромные преимущества капиталистического производства над феодальным. В исторически короткие сроки достигнуты чрезвычайный технический прогресс, повышение жизненного уровня населения

и быстрый рост его численности, развитие науки, образования, здравоохранения, сферы услуг и др. Вместе с тем, начали все более проявляться недостатки и пороки капитализма – безработица, возрастающее расслоение населения по доходам, конкуренция разных видов, эксплуатация народов слаборазвитых стран передовыми капстранами, кризисы перепроизводства, падение нравов и морали. К. Маркс и Ф. Энгельс считали, что уже в то время (в середине XIX века) производительные силы в промышленно развитых странах (Великобритании, Франции, Германии, США) достигли уровня развития достаточного для перехода (революционного) к социалистическим производственным отношениям, а капиталистические производственные отношения начали сдерживать дальнейшее развитие производительных сил (кризисы, безработица и т. п.). Следует полагать, что они были правы, что так это и было. В то же время оказалось, что буржуазии передовых капстран удается сдерживать развитие революционных ситуаций (во многом благодаря эксплуатации других стран), а капиталистический способ производства еще не исчерпал возможностей дальнейшего развития и продолжает существовать до настоящего времени.

Как отмечалось во Введении, ход истории показал также, что революционные ситуации создаются, в первую очередь, в отсталых и промышленно слаборазвитых странах. И при этом после социалистической революции в таких странах приходится сохранять и даже развивать в течение какого-то времени частнособственнический (капиталистический) сектор экономики для скорейшей индустриализации и ускорения экономического развития страны. Подробнее об этом будет сказано в следующем параграфе.

При капитализме, благодаря все возрастающему разделению и специализации производства при одновременной концентрации капитала, процесс производства приобретает все более обобществленный характер. В нем принимают участие множество наемных рабочих различных профессий, труд которых взаимосвязан и взаимно дополняем. Между тем, средства и продукция производства остаются в частной собственности.

Противоречие между общественным характером производства и частнособственническим присвоением продукции производства является главным противоречием капитализма. Иногда его кратко называют противоречием между трудом и капиталом. Оно порождает (вернее, сохраняет после феодализма и рабовладения) **эксплуатацию человека человеком, эту величайшую социальную несправедливость.** Это противоречие и обусловленная им несправедливость не могут быть устранены в рамках капиталистических производственных отношений. Для их устранения необходим переход к социалистическим производственным отношениям, т. е. ликвидация частной собственности с обобществлением средств производства и продукции производства.

Социализм как общественный строй представляет следующую за капитализмом **закономерный этап прогресса человечества.** Будучи сначала теоретически разработан и обоснован в трудах классиков марксизма-ленинизма, он начал практически осуществляться в России, Китае, КНДР, Вьетнаме и ряде других стран. (О реставрации капитализма в СССР, несомненно временной, будет в дальнейшем сказано особо). **В центре учения о социализме стоит человек,** его всестороннее развитие и совершенствование. После ликвидации эксплуататорских классов, а затем классовых различий вообще, устанавливается действительная демократия (власть народа).

Основной социалистический принцип «от каждого по способностям, каждому по труду», с одной стороны, провозглашает максимальное развитие и использование способностей каждого члена общества, а с другой стороны, уделяет особое внимание трудовой деятельности людей. Последняя остается пока главной в обеспечении благоприятных жизненных условий общества. Социалистические производственные отношения создают новые возможности для дальнейшего развития производительных сил. Об этом будет еще много сказано на страницах книги. Здесь же лишь кратко перечислим **экономические преимущества** социализма:

– ликвидируется основное противоречие капиталистического способа производства – между **общественным** характером производства и **частнособственническим** присвоением его продуктов. Это противоречие приводит ко многим последствиям и становится в итоге тормозом в развитии производительных сил;

– **стихийная природа** капиталистического производства, приводящая к периодическим кризисам, спадам и застоям, заменяется **плановым развитием экономики**, обеспечивающим ее постоянный рост со все возрастающим удовлетворением потребностей общества;

– **ликвидируется безработица**, неизбежная при капитализме. По мере роста производительности труда будет сокращаться продолжительность рабочего дня трудящихся (вместо сокращения численности работающих);

– **устраняется инфляция**, доставляющая неприятности капиталистической экономике и трудящимся;

– появляется моральная и дополнительно создается материальная **заинтересованность трудящихся** – владельцев средств производства – в повышении производительности их труда;

– **создается трудовое законодательство**, защищающее интересы и здоровье трудящихся;

– основным экономическим законом социализма становится «максимально возможное удовлетворение постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества» [10], вместо «звериного» закона капитализма «обеспечения максимальной прибыли».

Социалистический государственный строй, как показал опыт СССР, обеспечивает также несравненно **более высокое развитие социальной сферы** и гарантированный жизненный уровень трудящихся. Предоставление в основном **бесплатного жилья, бесплатное всеобщее образование и здравоохранение**, достаточно высокие пенсии и пособия нетрудоспособным, бесплатные или льготные путевки в санатории, дома отдыха, детские летние лагеря и др. были реализованы в СССР. Фор-

мируемый для этих целей «общественный фонд потребления» существенно дополнял личные доходы трудящихся, получаемую зарплату. Коренным образом изменяются **мораль, общественные отношения** между людьми. «Человек человеку друг» вместо «человек человеку волк». Отсутствуют антагонистические классы. Интернационалистическое мировоззрение способствует решению «национального вопроса». Создаются благоприятные условия для развития науки, культуры и спорта, для активного и интересного отдыха трудящихся.

При социализме, особенно при «зрелом» социализме, который мы стараемся представить, принципиально меняются многие условия и возможности развития экономики и других общественных сфер по сравнению с капиталистическим производством и даже с «ранним» социализмом, сформировавшимся в СССР:

- несравненно возрастают роль и функции государства;
- многократно расширяются сферы образования, здравоохранения, науки, социального обеспечения и изменяются условия их финансирования (из фондов общественного потребления);
- увеличивается значение сферы услуг, многие из которых становятся бесплатными;
- принципиально изменяются условия планирования производства, финансирования производственной и остальных сфер, ценообразования и др.

Наряду с производственной сферой приходится более полно учитывать развитие и финансирование непромышленной сферы и сферы услуг. В связи с этим, по-видимому, нужно расширить круг и понимание «производственных отношений», и **рассматривать фактически «социально-экономические отношения при социализме**. Это приходится делать при анализе процессов ценообразования, расширенного воспроизводства, денежных балансов и других явлений. Подробнее это будет рассмотрено в последующих главах книги.

Здесь же рассмотрим, пожалуй, самое важное и главное отличие социалистической экономики от капиталисти-

ческой – *возможность и одновременно необходимость централизованного планирования производства*, включая его развитие (расширение), *и централизованное же установление цен на производимые средства производства и предметы потребления*. В капиталистической экономике объемы производства и цены товаров устанавливаются стихийно на соответствующих рынках под влиянием спроса, предложения и конкуренции (исключая случаи монополизма и сговоров). Капиталистической экономике свойственно циклическое развитие, когда накапливающиеся несоответствия и противоречия приводят и разрешаются в виде кризисов.

Социалистическую экономику, особенно «зрелую», *приходится создавать и управлять ею планомерно, включая ценообразование*. Вся экономика становится «рукотворной». СССР не достиг «зрелой» стадии социализма, его экономика во многом управлялась «по-капиталистически», и он вернулся в капитализм. Объясняется это недостаточной разработкой теории социализма во всех ее аспектах. Сейчас эта теория постепенно уясняется, включая особенности планирования и ценообразования.

Ситуация в нашем представлении складывается следующая. Собственность практически на все средства производства единая – общенародная. Никакой торговли в производственной сфере нет, рынки отсутствуют, все производится и распределяется по планам. В плановом же порядке (централизованно) устанавливаются цены на средства производства и предметы потребления. Все не так, как при капитализме! Вместо стихийной и «саморегулируемой» рыночной экономики – полностью плановая, централизованно управляемая экономика. Разве это возможно?

Сейчас мы решаемся сказать, что да, возможно, и даже объективно необходимо при общенародной собственности, и может быть очень эффективным, если знать, как это сделать. Представьте – иметь возможность создать то, что нужно, без эксплуатации, без кризисов, безработицы и т.п. По результа-

там нашего анализа можно полагать, что при планировании производства и установлении цен на стадии «зрелого» социализма нужно придерживаться следующих общих положений, принципов или правил:

1. **Структура экономики** по мере ее развития и усложнения **должна изменяться и приводиться к виду, допускающему ее иерархическое планирование** с использованием имеющейся вычислительной техники и информационных технологий, **начиная с верхнего уровня** (страны в целом). Для этого должны организовываться **промежуточные уровни экономики в виде крупных производственных и территориальных объединений предприятий**. На эти объединения будет возложена основная часть работы по планированию и управлению производством (см. главу 5).

2. При планировании производства:

– в первую очередь должно быть предусмотрено **производство предметов потребления в объемах, обеспечивающих приемлемый и все возрастающий уровень жизни населения**; это диктуется основным экономическим законом социализма;

– затем, с учетом внутренних и международных условий **намечаются целесообразные темпы роста экономики**;

– **накладывается ряд ограничений**: по обеспечению обороноспособности страны, полному использованию рабочей силы, допустимым воздействиям на окружающую среду и др.;

– производственные планы всех уровней экономики **должны оптимизироваться** по соответствующим критериям оптимальности;

– **плановые расчеты** на верхнем уровне экономики **проводятся итерационно** до получения удовлетворительного соблюдения балансов и ограничений.

3. Для планирования необходимо знать **цены на все виды производимых продуктов**. Эти цены должны соответствовать затратам живого и овеществленного труда, чтобы планы были оптимальными в свете минимума этих затрат. Представляется естественным определять (и назначать) эти цены, исходя из двух положений:

1) труд при социализме оплачивается по принципу «от каждого по способностям, каждому по труду». Это означает, что **заработная плата**, предназначенная для приобретения предметов личного потребления, **должна соответствовать совершённой труду и может являться его денежным эквивалентом**, если труд разных видов и разной сложности соизмеряется достаточно удовлетворительно;

2) **труд при социализме оплачивается полностью** (без какой-либо прибавочной стоимости m). Труд для общества μ консолидируется в бюджете государства через повышение розничных цен на предметы потребления (см. ниже).

С учетом этих положений **затраты труда на производство продуктов могут оцениваться выплаченной зарплатой**. Это позволяет определить **трудоемкость производства каждого продукта**, которая количественно равна сумме заработной платы, выплаченной на последней стадии производства продукта (живой труд v), и зарплаты, выплаченной ранее при производстве израсходованных материалов, энергии и используемых сооружений и оборудования в части их амортизации (овеществленный труд c). **По трудоемкости ($c + v$) и должны устанавливаться основные «учетные» цены всех продуктов** (средств производства и предметов потребления), которые используются для планирования и других экономических расчетов.

4. После составления планов развития и функционирования всех уровней экономики (будем для определенности говорить о годовых планах) **чрезвычайно важно определить суммарную по стране величину годовых денежных выплат населению $D_{нас}$** . Эта величина складывается из оплаты труда (годовых зарплат) в производственной и непроизводственной сферах, включая сферу услуг, пенсий, стипендий и различных пособий. Она очень важна **для обеспечения** (соблюдения) **денежного баланса страны** путем соответствующего увеличения розничных цен предметов потребления и услуг сверх их трудоемкости. Аналогично рассмотренному ранее капиталистическому производству суммарная трудоемкость производ-

ства запланированных предметов потребления и услуг (сумма их «учетных» цен) всегда ниже, чем суммарные денежные доходы населения, и розничные цены большинства предметов потребления и услуг нужно увеличивать по сравнению с их «учетными» ценами. *Это увеличение представляет собой «труд для общества»,* для создания общественных фондов потребления и покрытия других общегосударственных расходов. Если в капиталистическом производстве такое увеличение цен происходит «автоматически» при продаже товаров на рынках в соответствии со спросом и предложением, *при социализме увеличение розничных цен должно совершаться в плановом порядке,* и это создает известные трудности – цены различных предметов потребления и услуг должны быть установлены такими, чтобы при запланированных объемах их производства общая их стоимость превышала величину $D_{\text{нас}}$.

Однако, *здесь имеется «счастливое» обстоятельство – допустима значительная свобода в назначении розничных цен на отдельные конкретные предметы потребления и услуги.* Они могут в различной степени превышать «учетные» цены и даже быть ниже их. Важно выдержать указанный денежный баланс по стране в целом. И это нужно и можно сделать при различных (любых) общих физических объемах запланированного производства предметов потребления и услуг. Чем больше этот запланированный объем производства, тем ниже будет общий уровень розничных цен, и наоборот.

5. *Для предметов потребления* (и платных услуг), как теперь выяснено, кроме «учетных» цен, *требуется назначать еще розничные цены для продажи их населению.* При этом должны взаимно увязываться запланированные объемы производства десятков тысяч видов предметов потребления (и услуг) и денежные выплаты населению страны. Такое назначение розничных цен с одновременным соблюдением денежного баланса страны представляет значительные трудности, но опыт СССР показал, что имеется возможность практически назначать розничные цены и даже снижать их, как это было в 1947–1954 гг. Для обеспечения денежного баланса страны требуется

повышать лишь розничные цены. Цены на средства производства нужны только «учетные» (по трудоемкости).

6. При составлении производственных планов **необходимо предусматривать определенные резервы производственных мощностей и запасы готовой продукции**. Это необходимо, с одной стороны, в связи с тем, что планы обычно бывают «напряженными» с максимальным использованием располагаемых ресурсов, поэтому всегда имеется вероятность неполного их выполнения. Ущерба от невыполнения плана можно избежать путем создания соразмерной величины резервов или запасов.

С другой стороны, при социализме, **благодаря полной оплате труда**, будет отсутствовать прибавочный продукт, не обеспеченный платежеспособным спросом трудящихся, о котором говорилось выше при рассмотрении тенденции «избыточности» в капиталистическом производстве. Наоборот, на социалистических предприятиях существует стремление к повышению оплаты труда, и это может привести к дефициту предметов личного потребления, если объемы их производства и установленные розничные цены недостаточны для обеспечения общего денежного баланса страны.

В целом, учитывая напряженность планов и вероятность их невыполнения, а также объективное стремление к повышению оплаты труда, **можно говорить о тенденции «дефицитности» в социалистическом производстве**. Она реально проявлялась в СССР практически во всю его историю. В качестве «защитных» мер и могут предусматриваться резервы и запасы при планировании.

Рассмотренные положения по осуществлению централизованного планирования и ценообразования будут детализированы в главах 2–6. При этом будут отмечаться положения, реализованные в СССР, и те, которые не удалось осуществить для перехода к «зрелому» социализму.

Приведенные **преимущества социалистического строя**, обоснованные классиками марксизма и подтвержденные опы-

том Советского Союза, *свидетельствуют о его несомненной прогрессивности* по отношению к капитализму. В связи с этим, закономерна и исторически неизбежна смена капиталистического строя социалистическим.

Системная деградация всех сфер жизнедеятельности в России и других странах после распада СССР в 1991 г. явилась еще одним практическим свидетельством преимуществ социализма (см. главу 7).

1.2. Стадии становления социализма

Процесс перехода общества от капитализма через социализм к коммунизму чрезвычайно велик, сложен и многогранен. Трудно «охватить взором» и даже просто перечислить преобразования, которые при этом предстоит осуществить. Начавшись, как правило, революционным путем со свержения государственной власти буржуазии и установления власти трудящихся (диктатуры пролетариата), этот процесс включает и жестокую борьбу классов, и культурную революцию в широком смысле слова, и дальнейшее развитие производительных сил с совершенствованием производственных отношений, и многое другое.

Даже при свершении социалистической революции в передовых развитых странах, на которые ориентировались К. Маркс и Ф. Энгельс (но чего пока еще не было), преобразования предстояли серьезные, болезненные и длительные. В Манифесте Коммунистической партии [5] называется 10 таких мер, включая централизацию в руках государства банковской системы и всего транспорта, увеличение числа государственных фабрик, отмену права наследования и др. Особого внимания требуют социалистические преобразования в сельском хозяйстве, где сначала должны экспроприироваться земли и средства производства у сельских капиталистов и крупных крестьян (кулаков) с передачей их безземельным крестьянам, затем организовываться первичные (образцовые) кооперативы из мелких крестьян с показом их эффек-

тивности и потом уже проводится широкая коллективизация мелких крестьян с вовлечением в кооперативы средних крестьян [29].

Значительно более глубокие и длительные преобразования потребуются при победе народно-освободительной революции и переходе к строительству социализма в отсталых промышленно слабо развитых странах. Так произошло в России (1917 г.), Китае (1949 г.), а позднее – в Северной Корее, Вьетнаме, на Кубе. Это стало возможным благодаря широкому распространению и признанию марксизма – теории научного социализма и коммунизма. Народы этих стран не захотели ждать «полного созревания» капитализма в своих странах и под руководством марксистских партий начали строительство социализма после освобождения от гнета империалистов или собственных эксплуататоров. При этом оказалась подкорректирована отмечавшаяся выше открытая К. Марксом закономерность смены общественно-экономических формаций – «после того, как производительные силы достигли предела своего развития, возможного при предыдущей формации». В. И. Лениным была обоснована, а опытом СССР подтверждена возможность завоевания государственной власти пролетариатом в странах со слабо развитой промышленностью и последующей индустриализацией страны под контролем пролетарского государства. Одновременно была показана возможность построения социализма в одной отдельно взятой стране. Тем самым, была существенно дополнена и расширена теория марксизма.

При строительстве социализма в слаборазвитой стране дополнительно (по сравнению с промышленно развитыми странами) требуются проведение индустриализации, более широкие преобразования в сельском хозяйстве, существенно более серьезные усилия по повышению уровней образования, культуры и сознательности населения. Более трудными, многоступенчатыми и длительными будут процессы смены аппарата государственного управления и организации экономического управления страной, включая планирование, и хозяйственного управления предприятиями. В большей мере будет ощущаться

дефицит финансовых и материальных ресурсов, а также квалифицированных кадров.

Главным отличием социализма от капитализма следует считать ликвидацию частной собственности и эксплуатации человека человеком. Для этого после свершения социалистической революции требуется более или менее длительное время, которое принято называть «периодом перехода от капитализма к социализму» [11]. Этот период характеризуется параллельным существованием старого капиталистического (частнособственнического) и нового социалистического (государственного) секторов экономики (отвлекаясь от возможного сохранения остатков феодализма и других укладов). Соотношение секторов и длительность переходного периода будут зависеть от уровня экономического развития страны. При победе социалистической революции в передовой промышленно развитой стране предположительно (так как этого пока не случалось) можно ожидать постепенного уменьшения доли капиталистического сектора вплоть до его исчезновения.

Существенно иное положение может быть в слаборазвитой стране. Там для ускорения индустриального и вообще экономического развития может потребоваться в течение какого-то времени развитие не только социалистического, но и частнособственнического сектора, причем доля последнего может даже временно возрасть. Объясняется это тем, что при низком уровне развития производительных сил, образования и культуры населения (недостаточном для введения социалистических производственных отношений) капиталистический способ производства может иногда обеспечивать более быстрый рост экономики. Недаром капиталистическая формация сменяет феодализм и предшествует социалистической и коммунистической. «Перепрыгнуть» через капитализм можно лишь при особых условиях, например, при оказании помощи другими социалистическими странами.

Переходный период от капитализма к социализму достаточно широко признан и рассмотрен. Ф. Энгельс в «Принципах коммунизма» [30] пишет об этом периоде применительно

но к свершению социалистической революции в передовых промышленно развитых капиталистических странах. В. И. Ленин неоднократно говорил в докладах и писал в статьях о переходном периоде от капитализма к социализму в Советской России (СССР). Дореволюционная Россия была в основном аграрной страной с относительно слабо развитой промышленностью. Поэтому, рассматриваемый переходный период принял в ней формы, отличные от тех, которые ожидалось в передовых капстранах. После окончания Гражданской войны, во время которой вынужденно применялась политика «Военного коммунизма», основанного на продовольственной разверстке и карточной системе, была принята Новая экономическая политика. Она предусматривала замену продразверстки продовольственным налогом в сельском хозяйстве и допущение «государственного капитализма» (термин, применявшийся В. И. Лениным) в промышленности и торговле. Продналог был установлен примерно в 2 раза меньше, чем продразверстка, поэтому у крестьян оставались излишки для продажи на рынке по свободным ценам. Это стимулировало расширение посевных площадей и достаточно быстро привело к восстановлению сельскохозяйственного производства, разрушенного Мировой и Гражданской войнами.

«Государственный капитализм» при ближайшем рассмотрении оказался все же частнособственническим капитализмом. В работе «О продовольственном налоге» [9] В. И. Ленин четко указывает 4 вида государственного капитализма, которые он имеет в виду: 1) концессия – договор Советского государства с капиталистом-концессионером; 2) кооперация мелких товаропроизводителей; 3) капиталист – торговец, которого государство привлекает за определенный комиссионный процент для продажи государственных продуктов и скупки товаров мелкого производителя; 4) капиталист – арендатор, которому государство сдает в аренду принадлежащее государству предприятие, промысел, участок леса или земли и т. п. Можно видеть, что *все эти 4 вида предполагают частную собственность капиталистов и эксплуатацию ими трудящихся.*

Позднее В. И. Ленин относил также к «государственному капитализму» предприятия смешанной формы собственности – с участием частного и государственного капитала.

Следовательно, НЭП и «государственный капитализм» в СССР представляли собой ***допущение и развитие капиталистического сектора экономики под контролем пролетарского государства*** для ускорения восстановления разрушенного войной народного хозяйства, последующей его индустриализации и подготовки к коллективизации сельского хозяйства. Таким был в СССР переходный период от капитализма к социализму. Он оказался довольно коротким – уже в середине 1930-х гг. был ликвидирован последний эксплуататорский класс кулаков и проведена коллективизация в сельском хозяйстве. Страна вошла в стадию «раннего» (как мы считаем) социализма. Следует отметить, что «государственный капитализм» не сыграл существенной роли в СССР – Советское государство нашло собственные средства для индустриализации страны.

Гораздо более сложным и длительным переходный период получился в Китае, экономика которого к моменту образования КНР была значительно менее развита, чем в России в 1917 г. Сначала развитие КНР шло довольно успешно, благодаря помощи СССР, но в 1960-е гг. эта помощь прекратилась. Страна оказалась в трудном положении и пережила несколько ошибочных кампаний – «создания коммун в деревне», «Большого скачка», «Культурной революции», которые усугубили обстановку. Лишь в конце 1970-х гг. под руководством Дэн Сяопина начали обсуждаться и проводиться серьезные реформы, сначала в сельском хозяйстве, затем в промышленности, науке и др. Главным содержанием реформ были: допущение и развитие рыночных отношений и предпринимательства; резкое расширение международных связей («открытости»), включая привлечение иностранных инвестиций; разрешение и поощрение разных видов собственности, в том числе частной и иностранной; предоставление большей самостоятельности государственным предприятиям и др. В целом это означало

быстрое расширение частного сектора экономики, т. е. капиталистического способа производства с эксплуатацией наемного труда и погоней за максимальной прибылью.

Реформы в КНР имеют большую аналогию с НЭП и «государственным капитализмом», примененными в СССР в начале 1920-х гг. Дэн Сяопин находился в то время на учебе в СССР и был, конечно, знаком с работами В. И. Ленина по обоснованию необходимости НЭП и госкапитализма. Однако, реформы в КНР потребовались несравненно более глубокие и длительные из-за экономической отсталости, которая дополнительно увеличилась за 1960–1970-е гг., огромного населения и ряда других причин. Сами реформы проходят очень успешно, темпы экономического роста КНР, начиная с 1980-х годов, самые высокие в мире. Страна вышла на второе место и скоро обгонит США по абсолютной величине внутреннего валового продукта (ВВП), но по размерам ВВП на душу населения КНР все еще находится на уровне развивающихся стран. Правительство КНР планирует превратить страну в богатое, демократичное, гармоничное *социалистическое* государство лишь к 2050 г., т. е. описываемый переходный период будет продолжаться там еще несколько десятилетий.

В целом, в переходный период от капитализма к социализму еще имеется частная собственность с эксплуатацией человека человеком. Поэтому, его нельзя отнести к социализму, это – именно переходный период. В СССР он оказался довольно коротким, а в КНР будет очень длительным. Таким же длительным переходный период будет и во Вьетнаме, притом со своими особенностями и отличиями.

Опыт СССР, который, с одной стороны, дальше всех других стран продвинулся в строительстве социализма, а с другой стороны, допустил реставрацию капитализма, требует тщательного и всестороннего анализа. Очевидно, что где-то были сделаны ошибки, что не были реализованы все потенциальные преимущества социализма, что он не достиг стадии, обеспечивающей дальнейшее успешное развитие экономики и социаль-

ной сферы, стадии, при которой гарантировался бы невозврат к капитализму. Ошибки обусловлены, конечно, пионерным характером строительства социализма в СССР и явно недостаточной разработкой теории социализма во всех ее аспектах, включая политэкономия. Об ошибках еще много будет сказано в дальнейшем. Здесь же из опыта СССР мы сделаем один вывод, который представляется достаточно очевидным и вряд ли может быть оспорен, – ***социализм в СССР находился еще на «ранней» стадии развития.***

Разговоры о «развитом» социализме, «переходе к коммунизму» и даже о скором построении коммунизма (к 1980 г.) можно объяснить лишь отсутствием правильной теории строительства социализма, амбициями и малограмотностью руководителей партии и правительства, оказавшихся у власти после смерти И. В. Сталина. Фактически же сохранялась кооперативная собственность в колхозах, экономисты не смогли представить себе социалистическую экономику без товарного производства и капиталистической стоимости (с ее прибавочной стоимостью), без хозрасчета предприятий, основанного на максимизации прибыли, и т. п. Под разговоры о переходе к коммунизму внедряли капиталистическое ценообразование на средства производства и хозяйственный расчет, противоречивший планированию и закону экономии затрат труда. Следовательно, «ранний» социализм в СССР сохранял многие черты капиталистического способа производства и должен был получить дальнейшее развитие и преобразования в направлении к производству, которое можно ожидать в коммунистическом обществе. ***Такую более высокую стадию мы будем называть «зрелым» социализмом.*** Определенный вариант концепции «зрелого» социализма сложился у нас по результатам анализа опыта СССР, и он будет описан в последующих главах.

Таким образом, внутри грандиозного процесса перехода от капитализма к коммунизму следует различать, по нашему мнению, ***три периода или стадии становления и развития социализма:***

- ***Переходный период от капитализма к социализму.***
- ***Стадия «раннего» социализма.***
- ***«Зрелый» социализм.***

Автор с удовлетворением ознакомился с докладом В. А. Бударина «Через неонэп к обновленному социализму» [20, с. 125–147], в котором со ссылкой на работы В. И. Ленина называются фактически те же три ступени социалистического прогресса России: переходный период от капитализма к социализму, когда проводилась Новая экономическая политика, последовавший за этим «ранний» социализм и «полный» (или «зрелый») социализм, который построить не удалось. Аналогичная градация (трех периодов, ступеней или стадий) содержится в Рекомендациях конференции [20, с. 394–404], причем переходный период, который наступит после восстановления Советской власти в России, называется «неонэпом».

Переходный период и стадия «раннего» социализма могут быть существенно различными у разных стран в зависимости от уровня исходного экономического развития и конкретных исторических, природно-климатических, международных и других условий страны. Различными могут быть их продолжительность во времени, способы проведения социально-экономических преобразований, конкретные формы реализации и трансформации производственных отношений, политическое устройство и др. Мы не сможем рассмотреть все это разнообразие. Позднее будут указаны отличия «раннего» социализма в СССР от «зрелого», и причины, по которым он не достиг «зрелой» стадии.

Стадия «зрелого» социализма должна иметь больше общего для разных стран. Однако сроки ее достижения будут, конечно, различными. Во многом это будет зависеть от международной обстановки, от глобального процесса смены капиталистического строя социалистическим.

В последующих главах будут детализированы наши представления о «полном», или «зрелом» социализме. Сейчас же отметим ***основные черты социализма, как «первой фазы» коммунизма***, которые можно найти в трудах К. Маркса, Ф. Эн-

гельса, В. И. Ленина и И. В. Сталина (не будем указывать здесь конкретные их работы):

- обобществление средств и продукции производства, т. е. единая («общенародная») собственность на них. Отсутствует не только частная, но и кооперативная собственность на средства и продукцию производства;

- отсутствие разделения общества на классы. Социалистическое общество едино по отношению к обобществленной собственности, по правам и обязанностям его членов;

- реализация принципа «от каждого по способностям, каждому по труду» на котором, наряду с обобществлением средств производства, основываются социалистические производственные отношения;

- достаточно высокие уровни развития производительных сил, образования, культуры и сознательности трудящихся, позволяющие реализовать указанный социалистический принцип.

Указанные основные черты «первой фазы» коммунизма, которую мы будем отождествлять со «зрелым» социализмом, позволяют установить их отличия от особенностей коммунистического производства (насколько их можно представить сейчас). Эти отличия обусловлены, главным образом, тем, что для «второй фазы» («полного») коммунизма ***требуются гораздо более высокие уровни развития производительных сил, а также образования, культуры и сознательности членов общества,*** чем при «зрелом» социализме. В частности, технологическое развитие всех отраслей производства, система образования и трудоустройства достигнут такого совершенства, что труд каждого члена общества станет равно необходимым, и затраты труда могут оцениваться только его продолжительностью (рабочим временем). Коммунистический принцип распределения «по потребностям» не содержит стимула к труду и повышению его производительности. Поэтому, переход к этому принципу возможен лишь при очень высоком интеллектуальном развитии членов общества, ***когда труд становится первой потребностью человека.*** Следова-

тельно, *главным отличием «зрелого» социализма от «полного» коммунизма* является распределение предметов личного потребления «по труду», а не «по потребностям».

Из этого вытекают еще два отличия: 1) необходимость учета *сложности* (квалификации, качества, интенсивности и т. п.) *труда* при социализме, что обуславливает *использование денег*, вместо оценки затрат труда *просто рабочим временем* (в часах, днях и т. д.) при коммунизме; 2) при коммунизме *прекращается необходимость в использовании денег* не только при оценке затрат труда, но и при распределении предметов личного потребления «по труду». Использование денег, которых не будет при коммунизме, для оценки затрат сложного труда при социализме вызывало в СССР недоразумения и трудности при разработке экономической теории. В следующей главе это будет рассмотрено подробнее.

Возвращаясь к указанным чертам социализма как «первой фазы» коммунизма, отметим, что они, с одной стороны, не охватывают всех сторон социалистических производственных отношений. Например, классики марксизма не углублялись во взаимоотношения на уровне отдельных предприятий (взаимоотношений предприятия с государством и предприятия со своими работниками), которые в СССР составляли предмет «хозяйственного расчета предприятий». С другой стороны, отмеченные общие положения требуют конкретизации при их реализации и могут допускать различную их интерпретацию. Несмотря на это, если оценить социально-экономическое состояние СССР после 1930-х гг. (после окончания «переходного» периода) в свете этих общих положений, то можно убедиться, что социализм в СССР не смог достичь «полной зрелости» и должен классифицироваться поэтому как «ранний» социализм.

В наибольшей мере это касается *обобществления средств производства и построения бесклассового общества*, о чем твердо говорили все классики марксизма, включая В. И. Ленина и И. В. Сталина. В СССР все время существовала коллективная колхозная (артельная) собственность в сельском хо-

зьяйстве и некоторых видах промысла, хотя И. В. Сталин четко писал [10] о необходимости подъема ее до уровня всенародной собственности. Кроме того, *всенародная собственность* в промышленности, на транспорте и др. *имела форму «государственной» собственности*, т. е. переданной в управление государственным органам. При этом не были найдены, законодательно и организационно оформлены конкретные методы участия в управлении и контроля трудящихся за использованием этой собственности государством. В результате, трудящиеся не ощущали себя собственниками, относились к ней иногда, как к «ничейной», а хозяйственные руководители могли использовать ее в корыстных целях.

Что касается классов, то *существовали два больших класса промышленных рабочих и колхозного крестьянства, а также все возрастающий по численности слой работников умственного труда*, или интеллигенции, которую называли «прослойкой» или «служащими». Происходил, конечно, достаточно существенный рост образовательного и культурного уровня рабочего класса и крестьянства, а также уменьшение противоположностей между городом и деревней и между физическим и умственным трудом, однако для полного объединения этих классов требовалось еще длительное время для технологического прогресса во всех отраслях, повышения материального благосостояния и формирования социалистического мировоззрения трудящихся. Начиная с конца 1950-х гг., идеологическая и воспитательная работа была ослаблена или даже велась в неправильном направлении. Не был восстановлен, в частности, партийный максимум на зарплату членов КПСС.

Заслуживает внимания и специального изучения очень неприятное явление, существование которого в СССР старались просто не замечать, – *возможность формирования при социализме «правлящего» класса, состоящего из руководителей партийных, государственных и хозяйственных органов*. Наиболее полно процесс формирования «правлящего» класса описан Ю. И. Чуньковым [17, часть 3]. Главной при-

чиной этого процесса, как мы считаем, является противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками, объективно имеющееся в социалистических производственных отношениях [12,13], – *при одинаковом (равном) отношении к обобществленным средствам производства «рядовые» работники находятся в подчиненном положении к руководителям.* Руководители разных рангов объективно необходимы для управления производством и государством (пока оно не отомрет). Однако, обладая властными полномочиями, руководители потенциально могут и злоупотреблять ими в корыстных целях. Поэтому, необходимы специальные меры по разрешению этого противоречия (недопущению отрицательных его последствий) – контроль «снизу», ротация руководящих кадров и т. п. В. И. Ленин в последних своих работах писал об этом очень категорично. К сожалению, в СССР такие меры не были законодательно и организационно оформлены, и это привело к формированию слоя партийно-хозяйственной «номенклатуры», который, по-видимому, можно признать «правлящим» классом. Следовательно, *вместо «стирания» (уничтожения) классов при социализме появился новый класс*, интересы и действия которого противоречили интересам остальных трудящихся. Приятно отметить, что в КНР понимают эту проблему, и там уже в течение нескольких десятилетий реализуется смена каждые 10 лет всего руководящего состава КПК и государства с предварительной его подготовкой.

Среди других особенностей социализма в СССР, не позволяющих отнести его к стадии «зрелого», нужно указать *хозрасчет предприятий, основанный на максимизации прибыли*, который ошибочно внедрялся, начиная с конца 1950-х гг. О несоответствии такого хозрасчета социалистическому обобществленному производству и катастрофических его последствиях для советской экономики уже говорилось во Введении и будет подробно рассмотрено в главе 4. Этот хозрасчет стимулировал рост цен (и инфляцию), сделал экономику «затратной», привел к нарушению денежного баланса в стране и к дефициту многих предметов потребления и др. Он явился одной из главных причин возврата к капитализму.

Таким образом, *социализм в СССР находился на «ранней» стадии* из-за наличия нескольких классов (включая формирование нового «правлящего» класса); недостаточной законодательной и организационной закреплённости власти трудящихся и их контроля за использованием общенародной собственности, находившейся в управлении у государства; ошибочного (фактически капиталистического) хозрасчета предприятий и ряда других причин, к которым нужно отнести недостаточную разработанность теории социализма, включая его политэкономиию.

Мы полагаем, что можно также говорить о *«ранней» стадии социализма в Корейской народно-демократической республике (КНДР) и на Кубе*, где практически отсутствуют частная собственность и классы эксплуататоров. Однако, причины «незрелости» там существенно иные. В КНДР хорошо развиты наука и некоторые отрасли промышленности, что позволило создать ядерное оружие и межконтинентальные ракеты для безопасности страны, но имеются большие трудности в сельском хозяйстве и еще низок общий жизненный уровень трудящихся. Куба достигла больших успехов в образовании и, особенно, в здравоохранении, медицинской науке и технике, однако там еще недостаточен уровень промышленного развития. В целом, эти две небольшие страны являют требующий внимательного изучения пример строительства социализма, несмотря на блокаду, санкции и другие трудности, особенно проявившие себя после распада СССР.

1.3. Товарно-денежные отношения и плановая бесплатная продуктопередача

Здесь будет рассмотрен очень важный и мало исследованный вопрос *перехода от товарно-денежных отношений (ТДО)*, существующих в переходный период от капитализма к социализму и в начале стадии «раннего» социализма, *к плановой бесплатной продуктопередаче (ПБП)*, которая должна быть реализована, по нашим представлениям, на ста-

дии «зрелого» социализма, и составить одну из главных его особенностей (и признаков). Вызывает некоторое удивление, что этот вопрос почти не ставился и не обсуждался в советской политэкономической литературе. Дискуссии велись по вопросу, *сохраняется ли при социализме товарное производство*, и к концу 1950-х годов возобладало мнение, что оно сохраняется, но в преобразованном, отличном от капитализма виде, для которого стали применять термин «товарно-денежные отношения». Вопрос же о том, как эти ТДО будут преобразованы при переходе к «безденежным» отношениям при коммунизме, почему-то не рассматривался (автору не встречались такие работы).

Товарно-денежные отношения проявляются при «раннем» социализме, главным образом, в двух областях (сферах, видах):

1) *в актах «купли-продажи» между социалистическими предприятиями* (государственными, кооперативными), а фактически в имитации этих актов;

2) *в хозяйственном расчете предприятий*, особенно в его самой ранней версии – коммерческом расчете, – применявшейся в СССР в начальный период НЭП, к этой версии вернулись снова в конце 1950-х – начале 1960-х годов.

Кроме того, ТДО могут сохраняться при обмене продукцией между государственными (общенародными) и кооперативными предприятиями.

Использование ТДО в переходный период от капитализма к социализму является вполне естественным и даже необходимым, ввиду сохранения частнособственнических предприятий, с которыми у социалистических предприятий совершается торговый обмен в виде действительных актов «купли-продажи» и может возникать конкуренция со стремлением к максимальной прибыли. В СССР в первые годы Советской власти (до 1921 г.) в период «военного коммунизма» пытались организовать прямой (безденежный) продуктообмен, в том числе «между городом и деревней», имея в виду, что при коммунизме не будет денег. Однако, вскоре выяснилась ошибочность (для того времени) таких представлений и попыток, и была введена

Новая экономическая политика, при которой практиковались и товарное производство, и ТДО. Правда, в середине 1920-х годов было введено регулирование цен на продукцию государственных промышленных предприятий, завышавших цены, что ограничило «классическое» товарное производство.

По окончании переходного периода и *вступлению в стадию «раннего» социализма ТДО в течение некоторого времени неизбежно сохраняются*, так как изменение механизма обмена продукцией между предприятиями и системы хозяйственного учета и контроля за деятельностью предприятий, естественно, требует времени. Однако, *товарно-денежные отношения*, предполагающие сохранение категории (и закона) стоимости, *в принципе не соответствуют плановому обобществленному социалистическому хозяйству* (когда уже отсутствуют кооперативные предприятия). Поэтому, они должны постепенно заменяться иными, «плановыми» отношениями, а при переходе к коммунизму еще и «безденежными» отношениями. В СССР такие изменения должны были произойти приблизительно в 1950-е годы, после проведения индустриализации и коллективизации сельского хозяйства, победы в Великой Отечественной войне (ВОВ) и восстановления народного хозяйства. К сожалению, необходимость и, самое главное, направленность изменений не были осознаны, и произошло, наоборот, усиление товарно-денежных отношений (в смысле приближения их к капиталистическим). Ниже мы постараемся кратко показать сначала, в чем ТДО не соответствуют социалистическому производству, затем – допущенные ошибки и их последствия, а в конце параграфа – наши представления о плановой безоплатной продуктопередаче при «зрелом» социализме.

Несоответствие товарно-денежных отношений, предполагающих акты «купли-продажи» и хозрасчет предприятий, основанный на максимизации прибыли, *социалистическому производству обусловлено, как минимум, следующими обстоятельствами* (причинами, положениями):

1. Централизованное планирование на всех уровнях экономики (включая верхний уровень страны в целом) **и централизованное установление цен на производимую продукцию** (средства производства и предметы потребления) при отсутствии рынков, регулирующих объемы производства и цены товаров. Это – главное отличие социалистической экономики от капиталистической, которое уже отмечалось в конце § 1.1. **Продукция социалистических предприятий не является товарами**, так как производится на предприятиях единой (общенародной) собственности, объемы ее производства и распределение определяются планами, а цены назначаются централизованно. Это относится как к средствам производства, так и к предметам потребления, многие из которых распределяются бесплатно (по потребностям) из фондов общественного потребления. Государственная розничная торговля не является рынком в политэкономическом смысле этого слова, а представляет собой механизм распределения предметов личного потребления «по труду», в соответствии с потребностями, желаниями и возможностями населения.

2. Акты «купли-продажи» между социалистическими предприятиями единой общенародной собственности, т.е. предприятиями фактически одного и того же собственника, **становятся противоестественными**, искусственно подражающими торговле товарами. Доход одного государственного предприятия представляет расход у другого государственного предприятия. Аналогично, прибыль какого-либо предприятия возможна лишь при убытке у какого-то другого предприятия. В капиталистическом производстве прибыль образуется за счет прибавочной стоимости, за счет неоплаченного труда наемных работников. Как отмечено в § 1.1, неоплаченный труд создает массу прибавочного продукта, который и преобразуется в прибыль капиталиста. А откуда может появиться прибыль при социализме при отсутствии эксплуатации? Неоткуда! В едином социалистическом производстве исчезает понятие «прибыль» в том смысле, который оно имеет в капиталистической экономике. **Труд при социализме оплачивается полно-**

стью, в соответствии с принципом «каждому по труду», поэтому отсутствует реальный прибавочный продукт, созданный неоплаченным трудом, из которого капиталисты черпают свою прибыль. А вместо реальной «купли-продажи» товаров происходит плановая передача продукции от одного государственного предприятия к другому (с соответствующим оформлением факта передачи).

3. Не соответствует социалистическому производству категория стоимости товара, определяемая формулой $(c + v + m)$, которая раскрывает механизм эксплуатации трудящихся (см. выражение (1.1) в § 1.1). При отсутствии эксплуатации не может быть прибавочной (неоплаченной) стоимости m , поэтому **при социализме теряет смысл и сама категория стоимости товара**. Произошедшая в 1950-е годы в СССР подмена понятия прибавочной стоимости m понятием «труд для общества» и включение в цены на средства производства «плановой прибыли», перечисляемой в Госбюджет, **явилось величайшим заблуждением**, имевшим большие последствия. Об этом будет подробно говориться в главах 3 и 4.

4. Разновидность хозяйственного расчета предприятий, предусматривающая максимизацию прибыли, которую начали снова внедрять в конце 1950-х годов в СССР, **не соответствует ни «зрелому», ни даже «раннему» социализму**. Стремление к получению максимальной прибыли представляет основной закон капиталистической экономики, где прибавочный продукт является реальным источником прибыли. Принятие максимальной прибыли в качестве главного критерия оценки деятельности социалистического предприятия явилось полнейшим недоразумением и внесло хаос в советскую экономику. С одной стороны, прибыли в социалистической экономике просто не существует. С другой стороны, требование ее максимизации для отдельных предприятий логически противоречит всем экономическим законам социализма. Нужно было **сохранить снижение себестоимости продукции, как главный критерий эффективности производства**, и совершенствовать учет затрат живого и овеществленного труда.

Целесообразная, с нашей точки зрения, система учета затрат труда, контроля за деятельностью предприятия и материально-поощрения его коллектива описана в § 4.3.

Таким образом, можно достаточно уверенно утверждать, что *уже на стадии «раннего» социализма*, когда общенародная собственность на средства производства становится преобладающей, *не остается условий для товарного производства и ТДО, и теряет смысл категория стоимости (товаров) в виде $(c + v + m)$* , где m – прибавочная стоимость. В СССР в конце 1950-х годов (и позже) *были допущены следующие ошибки теоретического характера:*

- искусственно сохранили (стали имитировать) акты «купли-продажи» между государственными предприятиями со свойственными этим актам понятиями «доходов», «расходов», «прибыли» и т. п.;

- признали сохранение при социализме категории «стоимость» с ошибочной заменой понятия «прибавочной стоимости» m (неоплаченного труда) на понятие «труд для общества», который имеет совершенно иную экономическую природу (назначение и происхождение). Прибавочная стоимость достается и используется отдельными капиталистами («распыляется» среди частных собственников), а труд для общества необходим для общегосударственных нужд, он, наоборот, «собирается» государством в денежной форме (консолидируется в бюджете, как правило, в виде налогов);

- ввели в цены на средства производства, которые ранее устанавливались фактически по себестоимости, «плановую прибыль» – наценку, перечисляемую в госбюджет. Эта наценка не имела теоретически обоснованной методики определения, она искажала цены, которые должны соответствовать затратам труда, и приводила к ошибкам в планировании и других экономических расчетах;

- вернулись к исходной версии хозрасчета предприятий (коммерческому расчету), которая применялась в начальный период НЭП и была признана неприемлемой для социалистических предприятий и изменена в середине 1920-х годов. Эта

версия, ориентированная на достижение максимальной прибыли, представляет собой капиталистический способ хозяйствования и противоречит, как уже отмечалось, всем экономическим законам социализма.

Эти (и другие) ошибки привели к снижению темпов роста экономики СССР в 1960-е и последующие годы, а затем – к ее разбалансированности и расстройству, что имело серьезные социально-политические последствия.

В числе наиболее неприятных последствий следует указать ***нарушение денежного баланса страны с появлением и устойчивым возрастанием с середины 1960-х гг. дефицита предметов потребления.*** В § 1.1 уже отмечались необходимость планомерного обеспечения этого баланса и трудности, связанные со взаимной увязкой объемов производства и розничных цен предметов потребления (и платных услуг), с одной стороны, и всех денежных выплат населению, с другой стороны. По мере углубления «коммерческого» хозрасчета предприятий затруднялось и ухудшалось планирование и, можно сказать, «стихийно» росли выплаты зарплаты из фондов материального стимулирования, которые формировались из прибыли предприятий. Возрастающий дефицит предметов потребления приводил к очередям, спекуляции, появлению «теневой» экономики и т. п., и возбуждал недовольство трудящихся. Поддержание денежного баланса страны с самого начала (с 1930-х годов) вызывало трудности и требовало особого внимания. Возврат же к «коммерческому» хозрасчету предприятий сделал соблюдение этого баланса практически невозможным.

Рассмотрим теперь ***основные черты плановой бесплатной продуктопередачи (ПП)*** при «зрелом» социализме (какой она сейчас нам представляется). Общая характеристика «зрелого» социализма была дана во Введении и в § 1.2, а более детальная будет сделана в главах 2–6. Предполагаются, в частности, соблюдение или использование экономических законов социализма, достаточно полная реализация социалистического принципа «от каждого по способностям, каждому по труду», соответствующие уровни развития производитель-

ных сил, образования, культуры и сознательности трудящихся. Здесь же рассмотрим *лишь особенности, связанные с переходом от ТДО к ПБП.*

Необходимость и неизбежность такого перехода обусловлены, как уже отмечалось, прекращением использования денег при коммунизме. Вместе с тем, указанные недостатки и ошибки от использования ТДО в СССР показали несоответствие этих отношений социалистическому производству уже на «ранней» стадии становления социализма. Поэтому *от ТДО нужно избавляться при социализме* (не «дожидаясь» коммунизма), и при «зрелом» социализме, мы полагаем, их быть уже не должно. Однако, полностью избежать денежного обращения при социализме нельзя, так как *с помощью денег оценивается и оплачивается сложный труд*, а также распределяются «по труду» предметы личного потребления (и платные услуги).

Использование «живых» (наличных) денег при «зрелом» социализме сохраняется при оплате труда (и выдаче пенсий, стипендий, пособий), в сферах розничной торговли и платных услуг. Денежное обращение совершается по кругу: *бюджет государства → предприятия и учреждения всех видов → население → организации розничной торговли и предоставления платных услуг → бюджет государства.* Бюджет государства (консолидированный) включает также региональные и муниципальные бюджеты. Торговые организации получают предметы личного потребления от предприятий группы «Б» *бесплатно*, и продают их по *розничным* ценам, перечисляя *всю денежную выручку* в бюджет. Предприятия или организации по предоставлению платных услуг получают все необходимые средства производства (сырье, материалы, энергию и др.) также *бесплатно* и перечисляют *всю* полученную оплату в бюджет.

Наиболее серьезное изменение при переходе от ТДО к ПБП в этом кругу обращения наличных денег состоит в том, что торговые организации (и предприятия платных услуг) *перечисляют в бюджет всю выручку от продаж и услуг*, а не только

«налог с оборота», как это было при ТДО. Объясняется это тем, что они получают предметы потребления или материальные средства для предоставления услуг *бесплатно*, а деньги для оплаты своего персонала – без ограничений по своим заявкам из бюджета (из Госбанка), о чем будет сказано ниже.

Особенно важным изменением при переходе к ПБП является *прекращение денежного обращения между предприятиями (и объединениями)* с ликвидацией их расчетных счетов в банках. Сохраняется только *учет объемов переданных* средств производства или предметов потребления *и трудоемкости их изготовления* («учетных» цен). Фактически это относится к так называемым *«безналичным» деньгам*, учтывавшимся на расчетных счетах предприятий. Теперь (при ПБП) это будут не деньги, а затраты овеществленного труда, выражаемые в деньгах. А вместо имитации «купли-продажи» будет совершаться просто учет переданной продукции и трудоемкости ее производства.

При переходе к ПБП *кардинально меняется система контроля за деятельностью предприятий и объединений*, оценки ее эффективности и материального поощрения их коллективов. С прекращением имитации актов «купли-продажи» и закрытием расчетных счетов исчезают понятия «прибыль», «рентабельность» и т.п. Главным критерием эффективности производства становится *снижение трудоемкости производства планируемой продукции* (наряду с выполнением плана и обеспечением должного качества). Поощрение (премирование) совершается из специального бюджетного фонда. Подробно система контроля производственной деятельности предприятий и материального поощрения их коллективов при плановой безоплатной продуктопередаче будет описана в § 4.3.

Еще одной особенностью ПБП является *«безлимитное» обеспечение предприятий и объединений материальными и денежными средствами для выполнения плана*. Тщательное планирование производства на всех уровнях экономики, с одной стороны, определяет и устанавливает ассортимент и объемы производства (план) каждого объединения и пред-

приятия, а с другой стороны – *обмен продукцией* между различными объединениями и предприятиями, т.е. состав и источники получения материалов, оборудования и др., необходимых для выполнения плана. Тем самым, каждое объединение и предприятие вместе с планом получает адреса изготовителей средств производства, которые будут ему поставлены в порядке ПБП, т.е. бесплатно. Как правило, с этими изготовителями *заключаются договоры на поставку*, в которых детализируются параметры и качество поставляемых изделий, условия и сроки их поставки.

Деньги на оплату труда объединения и предприятия по-прежнему получают через Госбанк, но *теперь фонд оплаты труда не ограничивается* – деньги выдаются «по потребности» – по заявкам объединений и предприятий. Однако, ведется строгий учет расходов на зарплату (фактически, затрат живого труда v), аналогично учету трудоемкости расходуемых средств производства (овеществленного труда c). Этот учет необходим для определения трудоемкости изготавливаемой продукции и стимулирования ее снижения. Тщательный учет трудоемкости ($c + v$), повсеместная разъяснительная работа и моральное стимулирование ее снижения, контроль и материальное поощрение создают всеобщее стремление к экономии затрат живого и овеществленного труда. Какое-либо нормирование (ограничения) в предоставлении материальных и денежных ресурсов становится излишним. Устраняется множество регулирующих и защитных мер, которые были необходимы при ТДО, например, установление цен на средства производства (от которых зависела прибыль предприятий), нормирование фонда зарплаты и т.п.

В принципе же, при переходе к ПБП происходит большое множество изменений, часть которых будет описана в следующих главах книги, а некоторые потребуют дальнейших исследований.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ, ПРИНЦИПЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИАЛИЗМА

2.1. Законы социалистического производства

Будем иметь здесь в виду стадию достаточно «зрелого» социализма, которая охарактеризована в главе 1 и будет анализироваться во всем последующем материале книги. Известно (см., например, [17, часть 2]), что имеются: всеобщие социально-экономические законы, действующие во всех общественно-экономических формациях; экономические законы, общие для нескольких формаций; специфические для данной формации экономические законы. Мы не сможем сделать здесь обзор всего множества законов. При необходимости это можно найти в [17, 20] и в других специализированных трудах. Ниже будут рассмотрены или отмечены наиболее важные для нашей тематики законы.

Среди *всеобщих социально-экономических законов* можно назвать закон возвышающихся материальных и духовных потребностей, закон экономии рабочего времени, закон соответствия производственных отношений уровню развития производительных сил, законы разделения и кооперации общественного труда, закон пропорциональности общественного производства. Эти законы, естественно, действуют и при социализме.

Ввиду переходного характера, при социализме будут действовать как *законы, общие с капитализмом*, так и *законы, общие с коммунизмом*, причем состав таких законов будет изменяться по мере развития социализма. Так, в переходный период от капитализма к социализму и на стадии «раннего» социализма, когда еще продолжается (в уменьшающихся масштабах) товарное производство, сохраняются и свойственные ему законы: закон стоимости, закон соответствия предложения и спроса, закон возмещения затрат труда и др. На рассмат-

ваемой нами стадии «зрелого» социализма товарно-рыночные отношения уже прекращаются («отмирают»), поэтому связанные с ними законы перестают действовать. Подробнее это будет обсуждаться в следующей главе.

Вместе с тем, в социалистическом производстве все же сохраняются некоторые особенности и вытекающие из них законы, общие с капиталистическим производством. Общими с капиталистической экономикой при социализме остаются **необходимость учета сложности** (качества, квалификации, интенсивности и др.) **труда** при его оплате, **сохранение заработной платы и денежного обращения**. В связи с этим, при социализме в соответствующем преобразованном виде сохраняются некоторые функции денег и законы денежного обращения. **Деньги становятся средством измерения затрат сложного труда** разных видов для назначения заработной платы, установления «учетных» цен продукции, необходимых для планирования, оценки эффективности производства и других экономических расчетов. Одновременно, деньги служат для назначения розничных цен на предметы личного потребления при продаже их населению (при распределении их «по труду»). С помощью денег осуществляются учет и контроль за расходованием живого и овеществленного труда на социалистических предприятиях.

Общим с коммунистическим производством при социализме будет, в первую очередь, **необходимость (и возможность) планирования производства в масштабах всей страны** (или группы стран), ввиду обобществления средств производства. Планирование производства, т. е. **заблаговременное определение** необходимых объемов производимой продукции, требующихся для этого объемов, источников, сроков поставки расходующихся материалов, энергии и т. п., использования рабочей силы, возможностей финансирования и др., осуществляется фактически всегда в рамках наличной собственности. Капиталистические фирмы, компании, корпорации тщательно планируют свое производство. Однако, возможность планирования развития и функционирования экономики всей страны в целом

появляется только при социализме. При капитализме упоминавшийся всеобщий закон пропорциональности общественного производства «пробивает себе дорогу» стихийно, через периодические кризисы «перепроизводства», сигнализирующие о нарушениях пропорциональности, приводящие к экономическим спадам и ущербам и требующие перестройки структуры экономики для выхода из кризиса. Состав планируемых показателей и сама методология планирования при социализме и коммунизме будут, конечно, различаться, но закон планомерного пропорционального развития экономики, как единого целого, будет общим. От формулирования и рассмотрения других экономических законов, общих для социализма и коммунизма, мы воздержимся, хотя такие законы, наверное, имеются.

Среди *специфических экономических законов* у каждой формации особенно важно выделить *основной закон, определяющий цель производства*. В соответствии с этой целью (и законом) будут в какой-то мере изменяться и конкретизироваться всеобщие и общие законы применительно к рассматриваемой общественно-экономической формации. Встречается достаточно много формулировок основных законов капитализма и социализма, совпадающих в главном и различающихся лишь во второстепенных деталях и пояснениях. Мы решаемся дать свои, по-возможности краткие, их формулировки, ориентируясь на работы [10,17]:

- Основной экономической закон капитализма: «Обеспечение максимальной прибыли частных собственников путем производства прибавочной стоимости».

- Основной экономической закон социализма: «Развитие общественного производства, обеспечивающее максимально возможное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества».

Сопоставляя эти два закона, необходимо, в первую очередь, отметить гуманное и прогрессивное содержание социалистического закона. Он корреспондирует с отмечавшимся всеобщим законом возвышающихся материальных и духовных потребностей общества, т.е. способствует общему прогрессу

человечества. Следует при этом подчеркнуть, что он предполагает удовлетворение потребностей *всех* членов общества, а не каких-либо отдельных его слоев, ячеек, классов. Применительно к социализму можно говорить лишь о «максимально возможном» удовлетворении потребностей, т.е. целью ставится как можно большее их удовлетворение при имеющихся ресурсах, технологиях, требованиях к развитию производства (накоплению) и др. Говоря в дальнейшем о «максимизации потребностей», как основной цели или основном законе социалистического производства, мы будем всегда подразумевать условность такой максимизации – ее ограниченность реально имеющимися условиями.

В противоположность социалистическому закону, основной закон капиталистического производства можно назвать «антигуманным» (бесчеловечным, звериным). Во-первых, получение прибыли достигается путем создания прибавочной стоимости, использования прибавочного неоплаченного труда, т.е. путем эксплуатации наемных работников. Чем больше прибыль, тем более жестока эксплуатация. Такая эксплуатация является величайшей социальной несправедливостью, которая неустранима без ликвидации частной собственности или, по существу, самого капитализма. Во-вторых, этот закон действует применительно к каждому отдельному частному собственнику. Это означает, что наряду с успешными собственниками, получающими большую прибыль, будут «неудачники» – конкуренты, терпящие банкротство. И вообще, этот закон предполагает конкуренцию, т.е. антагонизм между самими капиталистами, который может принимать бесчеловечные формы. Этот антагонизм, наряду со стимулами к совершенствованию производства, создает и помехи в его развитии (технологические и коммерческие «тайны», снижение объемов производства ради повышения цен, биржевые «игры» и т.п.).

Таким образом, основной экономический закон капитализма, с одной стороны, усиливает эксплуатацию трудящихся, а с другой, – ужесточает конкуренцию частных собственников. Тем самым, он действует в направлении разжигания ан-

тагонизмов внутри общества, как между эксплуатируемыми и эксплуататорами, так и между самими эксплуататорами. ***Нет оснований ожидать, что этот закон приведет когда-нибудь к стабильности и социальной справедливости в капиталистическом обществе.*** В то же время, как показал опыт XX века, этот закон стимулирует научно-технический прогресс, модернизацию и реструктуризацию производства. Капитализм, несмотря на все его противоречия, продемонстрировал в XX веке наличие еще определенного потенциала для дальнейшего развития производительных сил. Правда, это происходило в передовых капстранах, и сопровождалось усилением эксплуатации ими народов слаборазвитых стран, которые все больше отставали в социально-экономическом развитии.

Хотелось бы заметить здесь, что разновидность хозрасчета с максимизацией прибыли, которая все более активно и глубоко внедрялась в советскую экономику с конца 1950-х годов, привела фактически к переходу управления социалистическими предприятиями и объединениями в соответствии с основным экономическим законом капитализма. Трудно объяснить, почему это было сделано, как было допущено это, казалось бы, явное противоречие. Нужно, по-видимому, полагать, что это произошло из-за недостаточной разработки экономической теории социализма и неосторожного применения метода «проб и ошибок» при реформировании экономики. В главе 4 будет показано, что стремление к максимальной прибыли приводит к существенно различным результатам при частной и при общественной (всенародной) собственности на средства производства. Отсутствие страха банкротства (риска потери собственности) в социалистическом производстве лишает закон максимизации прибыли его важнейшего прогрессивного свойства, а именно – создания у руководителей предприятий стимула к модернизации и обновлению производства. Критерий максимальной прибыли стимулирует, в первую очередь, повышение цен на продукцию социалистических предприятий (вместо их снижения).

Мы не будем пытаться формулировать основной экономической закон коммунизма. По смыслу он может быть близок к социалистическому основному закону. Однако, следует ожидать, что экономика при коммунизме перестанет играть главенствующую роль. Развитие производительных сил достигнет уровня, позволяющего почти полностью удовлетворять **разумные** потребности всех членов общества при относительно небольшом рабочем дне. Главными при этом станут сфера интеллектуального и физического развития человека (наука, культура, спорт, взаимное общение) в «свободное от работы время» и проблемы взаимоотношения с природой (в широком смысле). В связи с этим, основными для коммунизма могут стать закон наиболее эффективного использования «свободного» времени, включая оптимизацию его продолжительности, и закон сохранения и улучшения природы.

Наряду с основным экономическим законом, определяющим главную цель производства, в социалистической экономике действуют два очень важных (и равнозначных) закона:

– закон **минимизации затрат живого и овеществленного труда**. Имеется в виду необходимость учитывать не только продолжительность труда, но и его сложность (квалификацию, интенсивность, дефицитность и т. п.);

– уже упоминавшийся закон **планомерного пропорционального развития производства в масштабах всей страны** (группы стран).

Выделение этих двух законов корреспондируется с высказыванием К. Маркса: «Поэтому экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства. Это становится даже в гораздо более высокой степени законом» [31, с.119]. К. Маркс объединяет даже оба закона в один «сверхзакон», что предполагает необходимость их одновременного или совместного соблюдения. Заметим, что в этой цитате речь идет о «планомерном распределении рабочего времени по различным

отраслям производства», т.е. имеется в виду планирование в масштабах всей экономики. Возможность такого планирования создается при социализме и является его преимуществом, так как капитализму присуще противоречие, неоднократно отмечавшееся классиками марксизма, между высокой организацией производства на уровне отдельных предприятий, фирм и компаний и стихийностью (неуправляемостью, низкой эффективностью) общественного производства в целом.

Закон минимизации затрат труда, или закон экономии рабочего времени, действует во всех общественно-экономических формациях. Однако в капиталистическом производстве он находится в подчиненном положении у основного закона максимизации прибыли, поэтому может нарушаться. Максимум прибыли, помимо минимизации затрат труда, может достигаться также путем повышения цен, увеличения объемов продаж, уменьшения оплаты рабочей силы и др. Для максимизации прибыли «все средства хороши», причем повышение цен – самый легкий путь, а снижение затрат труда требует, как правило, каких-то финансовых расходов (инвестиций), уменьшающих прибыль. Следовательно, закон минимизации затрат труда может иногда (или даже зачастую) вступать в противоречие с законом максимизации прибыли и уступать последнему. Именно это и произошло в СССР при внедрении с конца 1950-х годов разновидности хозрасчета предприятий, использующей максимум прибыли как главный критерий эффективности производства (см. главы 3 и 4). Стремление предприятий к получению максимальной прибыли приводило к нарушению закона минимизации затрат труда с соответствующими последствиями.

При социализме закон минимизации затрат труда становится одним из главных, вместе с планированием производства он способствует реализации основного экономического закона социализма. Чем меньше труда с учетом ограниченности трудовых ресурсов общества затрачивается в одной из отраслей производства для удовлетворения определенного кру-

га потребностей, тем больше труда может быть направлено в другие отрасли для удовлетворения других потребностей. Эти законы органически согласуются друг с другом – минимизация затрат труда в любой ячейке экономики обеспечивает увеличение суммарного производства продукции, а следовательно, и более полное удовлетворение потребностей общества. Естественно, для этого требуется правильное (оптимальное) планирование производства, его развития и функционирования. Основной закон задает наиболее общую (конечную) цель планирования – максимально возможное удовлетворение потребностей общества. Эта цель должна ставиться, в частности, при составлении народнохозяйственных планов для страны (экономики) в целом. Закон минимизации затрат труда является целеполагающим при решении разнообразных более частных плановых задач на уровнях отраслей, объединений предприятий и отдельных предприятий: ***план должен обеспечивать производство требуемых объемов продукции с минимальными затратами живого и овеществленного труда.***

В современных условиях планирование должно осуществляться с применением математических методов, вычислительной техники и информационных технологий. Фактически необходимо использование сложной системы взаимосвязанных математических моделей, которая охватывает все уровни экономики страны. В СССР в этом направлении был проведен обширный комплекс научных исследований и прикладных работ (см. [32–34 и др.]). На соответствующих математических моделях прогнозируются потребности в предметах потребления и средствах производства, рассчитываются оптимальные планы производства всех уровней экономики с последующей их увязкой и многое другое. Определяются, в частности, необходимые вводы новых предприятий, целесообразные объемы экспорта и импорта продуктов, а также их запасов. Применяются соответствующие методы учета неопределенности будущих условий развития отраслей и регионов. В дальнейшем, говоря о планировании, мы будем всегда предполагать оптимизацию

планов и использование вычислительных технологий. Оптимизация производства на математических моделях фактически превосходит эффект конкуренции, причем гораздо лучше, чем это возможно на капиталистических рынках.

В соответствии с двумя последними законами должна оцениваться также **эффективность деятельности предприятий и их объединений**, включая материальное поощрение их коллективов. Для этого используются **два основных критерия**:

- 1) выполнение плана по физическим объемам, ассортименту и качеству производимой продукции;
- 2) снижение затрат труда (трудоемкости, себестоимости продукции).

Эти критерии фактически и применялись в СССР, но с конца 1950-х годов по мере все более глубокого внедрения ошибочной разновидности хозрасчета их стали замечать планирование валовой продукции в стоимостном выражении и критерий максимальной прибыли. Подробнее это рассматривается в главах 3 и 4.

Помимо трех рассмотренных экономических законов, которые мы считаем наиболее важными, в социалистическом производстве действуют, конечно, упоминавшиеся всеобщие экономические законы, а также некоторые другие. Мы воздержимся от их подробного рассмотрения и укажем лишь еще **закон сохранения природы** (название условное). Уже в последней четверти XX века совокупное развитие производительных сил стран мира достигло уровня, угрожающего существованию жизни на нашей планете. Имеется достаточно оснований утверждать, что при сохранении сложившихся в наиболее развитых странах технологическом укладе и образе жизни человечество неминуемо погубит среду своего обитания. Необходимы другие, возобновляемые источники энергии, замкнутые по использованию воды технологии, безотходные производства и т. п. Если в капиталистической частнособственнической экономике все это труднодостижимо, или даже вообще недостижимо, то при социалистической экономике это можно и необходимо сделать.

2.2. Роль принципа «От каждого по способностям, каждому по труду»

Этот основной социалистический принцип определяет производственные отношения (наряду с обобществлением средств и продукции производства) в социалистической экономике, а также многие ее черты и особенности. Это относится к образованию, трудоустройству и повышению квалификации трудящихся, к оценке и оплате труда, ценообразованию, функциям денег, формированию бюджетов и др.

Данный принцип представляется очень мудрым и гуманным:

- он провозглашает интеллектуальное и профессиональное развитие каждого члена общества в соответствии с его способностями (склонностями, желаниями);
- он предполагает необходимость (обязанность) трудиться (для трудоспособных);

- он создает у трудящихся стимул для повышения производительности и результативности своего труда, что очень важно в условиях, когда общий уровень сознательности еще недостаточно высок, и труд не стал первой потребностью человека; стимулируется также повышение квалификации трудящихся;

- распределение «по труду» представляется наиболее справедливым, пока нет возможности распределять «по потребностям»; при этом подразумевается учет не только продолжительности труда (что привело бы к «уравниловке»), но и его сложности.

Реализация этого принципа становится возможной лишь **при достаточно высоких уровнях развития производительных сил, образования и сознания населения.** Прежде всего, должен быть ликвидирован частнособственнический сектор экономики (в переходный к социализму период), так как эксплуатация несовместима с распределением «по труду»: трудящимся труд оплачивается не полностью (лишь в размере стоимости рабочей силы), а капиталисты присваивают себе прибавочную стоимость. Должна быть ликвидирована также безработица, чтобы каждый мог найти себе работу по своим способностям.

Общее развитие производительных сил и, в частности, производства предметов потребления и услуг должно превысить некоторый минимально необходимый уровень. Очевидно, например, что если производство недостаточно для удовлетворения жизненных потребностей населения и приходится вводить распределение «по карточкам», то принцип распределения «по труду» еще нельзя реализовать полностью.

Очень серьезных усилий (и времени) требует **образовательная, культурно-просветительная и воспитательная работа**. Необходимо, чтобы подавляющая масса трудящихся поняла и приняла к руководству принцип «от каждого по способностям, каждому по труду». Должно быть искоренено из сознания стремление к обогащению, привито разумное отношение к своим потребностям, уважение к труду, общественной собственности и др. Требуется формирование социалистического мировоззрения с его коллективизмом, интернационализмом, превалированием общественных интересов над личными и т. п. В СССР, начиная с 1960-х годов, такая работа проводилась явно недостаточно.

Огромная организационная работа должна быть проведена социалистическим государством по реализации первой части принципа – «от каждого по способностям». Необходимо **создание системы образования и трудоустройства**, которая позволяла бы каждому работать по способностям. Количество и специализация учреждений высшего и среднего профессионального образования должны быть согласованы с потребностями народного хозяйства в специалистах различного профиля. Одновременно, требуется создание условий для повышения квалификации и переквалификации специалистов, а также для территориального их перемещения по регионам страны, включая обеспечение жильем. Работа по созданию такой системы в СССР была проведена успешно. Настолько успешно, что советский народ в основной своей массе воспринимал в 1970–1980-е годы возможность выбора и приобретения желаемой профессии и последующего трудоустройства как «само собой разумеющееся» жизненное благо. При этом забывалось (не це-

нилось), что такую возможность создал и обеспечивал социалистический строй. Следует указать, что для реализации этой первой части принципа – «от каждого по способностям» – совершенно не требуется измерять способности количественно (как иногда считают). Нужно просто обеспечить развитие способностей и работу в соответствии с этими способностями.

Иного рода трудности, теоретического и методологического характера, предстоит преодолеть для реализации *второй части социалистического принципа – «каждому по труду»*. При этом, как уже неоднократно отмечалось, должны учитываться не только продолжительность труда (затраченное рабочее время), но и его сложность. Под «сложностью» труда мы будем обобщенно понимать необходимые квалификацию и опыт работников, интенсивность труда, его опасность и другие особенности, а также дефицитность профессии. Дефицитность имеет значение при оплате труда, о чем будет подробнее говориться позднее.

Дадим сначала *предварительные пояснения и комментарии*:

1. Проблемы распределения «по труду» с учетом его сложности возникают только в социалистическом производстве. В какой-то мере сложность труда учитывается при его оплате капиталистами. Однако, при этом изменяется лишь размер прибавочной стоимости, а труд все-таки оплачивается не полностью. Кроме того, такой учет делается субъективно каждым отдельным капиталистом (или его менеджером). При социализме же необходима *единая для всей страны методология оценки труда разных профессий, квалификации и должностей*, предусматривающая полную оплату труда. При коммунизме по мере перехода к распределению «по потребностям» проблемы распределения «по труду» просто отпадут.

2. Распределение «по труду» предполагается *для предметов личного потребления и платных услуг*. Для этого при социализме сохраняется денежное обращение: заработная плата трудящихся, цены (в деньгах) на предметы потребления и услуги, цены на продукцию, учитывающие затраты труда на ее производство, бюджеты разных уровней и т. п.

Кроме того, часть потребностей может удовлетворяться из общественных фондов потребления (образование, здравоохранение и др.) бесплатно, т. е. «по потребностям».

3. Помимо труда, обеспечивающего личные потребности («труд для себя»), **каждый работоспособный член общества должен совершать дополнительный труд**, покрывающий общественные потребности – создание упоминавшихся общественных фондов потребления и фонда накопления (для расширения производства), содержание нетрудоспособных, государственного аппарата управления, армии и т. п. («труд для общества»). Механизм реализации и учета этого труда может быть достаточно сложным. Об этом уже говорилось и еще будет сказано ниже.

4. Социалистический принцип распределения «по труду», являясь наиболее справедливым при невозможности удовлетворять потребности полностью, **не обеспечивает все же материального равенства трудящихся**. Люди от природы (рождения) обладают различными способностями и совершают неодинаковый труд, имеют разный состав семьи и др. Поэтому, материальное неравенство при социализме желательно смягчать (не устраняя различий в оплате труда для создания стимулов к повышению его производительности) за счет общественных фондов потребления и учета социальной значимости предметов потребления при установлении их розничных цен (см. главу 3).

5. При оценке и оплате труда **следует различать затраты труда и результативность труда**. Ввиду различий в творческих способностях и искусстве работников, результаты труда в отношении количества и качества произведенной продукции могут быть разными при одинаковых затратах труда. Это, естественно, усложняет количественную оценку труда (имеется в виду сложный труд) и его оплату. Выход из этого затруднения видится в разделении оплаты труда на две части: 1) **«базовую» – по затратам труда** в соответствии с определенными нормативами и при условии, что этот конкретный труд необходим обществу, и 2) **«дополнительную» – по результатам**

труда, как материальное стимулирование и поощрение в виде премий, прогрессивной оплаты, надбавок и т.п. «Базовая» зарплата используется для оценки затрат труда и включается в «трудоемкость» производства и «учетные» цены продукции, а для «дополнительной» (стимулирующей) оплаты труда создается специальный бюджетный Фонд материального поощрения (подробнее см. главу 4).

Рассмотрим теперь *трудности в количественной оценке затрат сложного труда* различных профессий и должностей (имеется в виду «базовая» зарплата). Трудности обусловлены необходимостью сопоставления и приемлемого для общества и отдельных работников соизмерения труда различных видов и сложности *при отсутствии какого-то одного объективного критерия* для такого сопоставления и соизмерения. Приходится использовать несколько критериев и прибегать к различного рода *нормированию трудозатрат*. Как уже неоднократно отмечалось, измерение затрат сложного и разнообразного труда, а также последующее назначение заработной платы работников и цен продукции осуществляется посредством денег.

В СССР в течение десятилетий разрабатывалась, применялась и совершенствовалась методология оценки и оплаты разнообразных видов труда. Она, естественно, очень объемна, многопланова и сложна, поэтому мы сможем отметить лишь некоторые ее черты и особенности. Методология предназначалась и применялась, в конечном итоге, для назначения заработной платы, количественная оценка труда, как такового, не производилась. Однако, исходной предпосылкой являлось соответствие зарплаты совершенному труду, и фактически сначала, так или иначе, оценивался труд, и уже по этой оценке устанавливалась зарплата. Существенные отличия были, конечно, при оценке и оплате труда физического и труда умственного.

Среди *критериев для количественной оценки сложного труда* можно указать:

- необходимая квалификация для выполнения данной работы – образование, опыт (стаж) и т. п.;
- тяжесть физического или интенсивность умственного труда;
- общие условия труда, в том числе его опасность;
- дефицитность профессии, что требуется учитывать при оплате труда, однако, по нашему мнению, может интерпретироваться и как общественная полезность труда, т. е. как одна из сторон сложного труда при его оценке. При дефицитности какой-либо профессии для народного хозяйства в рассматриваемый период времени оценка ее труда должна повышаться, а при избытке, наоборот, снижаться. Это создаст стимулы для привлечения и переквалификации в дефицитную профессию дополнительных работников.

Большинство из указанных критериев не имеет четких единиц измерения, и им нельзя присвоить конкретные числовые значения. Это дополнительно затрудняет и без того сложные оценки по нескольким критериям. Естественно, методология оценки и оплаты труда оказалась весьма разнообразной и сложной по формам и методам оценки. Используются сдельная и повременная оплата труда, которые дополняются сдельно-прогрессивной, премиальной и другими видами оплаты. Выделяется несколько разрядов и составляются соответствующие тарифные сетки для рабочих профессий, а также система должностей и окладов для инженерно-технического персонала. Применяются различного рода надбавки, включая региональные, корректирующие коэффициенты и др.

Между оценками труда и его оплатой в деньгах должно проводиться определенное «масштабирование», причем «масштаб» будет изменяться во времени. При этом должен быть выдержан некоторый **допустимый минимум заработной платы**, увязанный с розничными ценами на предметы личного потребления. Одновременно, необходимо соблюдать разумную **разницу между минимальными и максимальными зарплатами**, которая будет изменяться во времени по мере изменения рассматриваемого «масштаба» и других социаль-

но-экономических условий в стране. В принципе же, этот «масштаб», т. е. *соотношение между затратами труда и заработной платой*, должен изменяться под влиянием нескольких факторов, включая:

– *рост производительности труда* по отдельным отраслям и народному хозяйству в целом. По ряду причин, в которые мы углубляться не будем, считается, что зарплата должна возрасти, но более низкими темпами, чем производительность труда, чтобы обеспечивалось снижение цен на однотипную продукцию;

– *уменьшение отношения фонда личного потребления трудящихся к фондам общественного потребления* по мере развития социалистической экономики. Эта тенденция снижения доли и роли личного потребления («по труду») по сравнению с потреблением из общественных фондов («по потребностям») должна привести либо к уменьшению зарплаты, либо к повышению розничных цен на остающиеся предметы личного потребления и платные услуги, а скорее всего к тому и другому в некоторой пропорции;

– *изменения структуры экономики и потребностей в специалистах разных профессий*. Такие изменения являются естественными и будут происходить постоянно с появлением дефицита одних и избытка других профессий. Для устранения этих несоответствий целесообразно, как уже отмечалось, повышать оплату труда дефицитных профессий и снижать – избыточных.

Вследствие указанных факторов, совершенствования самой методологии оценки и оплаты труда и изменения других условий социально-экономического развития, конкретные должностные оклады и расценки на оплату разнообразных работ должны будут периодически (и систематически) пересматриваться и корректироваться. Полного соответствия (соразмерности) в оценках и оплате труда разных профессий, квалификации и должностей достичь, по-видимому, никогда не удастся. Однако, по мере накопления опыта, на определенном этапе можно будет признать достигнутое соответствие

удовлетворительным, и принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» реализованным в достаточно полной мере.

Интересный *обобщенный критерий* для оценки качества (справедливости, правильности) соизмерения и оплаты труда различных профессий и должностей предложил Я. В. Шевелев [35]. По его мнению, *соразмерность оплаты труда можно считать приемлемой, если различные отрасли укомплектованы нужными специалистами в удовлетворительной степени* (без недопустимых дефицитов и избытков). Этот критерий предполагает учет дефицитности профессии (или специальности) в оплате труда, благодаря чему будет происходить «перелив» рабочей силы из отрасли в отрасль. Нам представляется, что этот критерий действительно может служить для периодической обобщенной оценки результатов применения всей методологии и системы установления заработной платы в различных отраслях экономики и непроизводственных сферах (обслуживания, образования, управления, армии и др.). Как уже отмечалось, конкретные размеры окладов, поразрядных тарифов, нормативов трудозатрат и т. п. должны систематически пересматриваться, и указанный критерий будет полезен в определении направлений пересмотра.

Несколько слов о *соотношении общей по стране потребности в рабочей силе и располагаемых трудовых ресурсов*. В принципе может возникать как дефицит, так и избыток последних. В случае избытка, при капитализме и в «переходный» период к социализму будет образовываться безработица. В период же собственно социализма при появлении общего по стране избытка рабочей силы *будет сокращаться длительность рабочего дня*. Такой способ предотвращения безработицы следует также рассматривать как одну из главных потребностей социалистического общества – увеличение свободного от работы времени. Оно будет достигаться по мере роста производительности общественного труда. Об этом писал И. В. Сталин [10]. В случае дефицита рабочей силы, он может покрываться как за счет увеличения численности трудоспо-

собного населения, так и путем повышения квалификации трудящихся, когда работники за тот же рабочий день могут совершать большее количество сложного труда (и получать большую зарплату). Если же дефицит все-таки сохраняется, то при составлении плана развития народного хозяйства на уровне страны должно вводиться ограничение на величину располагаемого общественного труда. Такая ситуация будет типичной для достаточно длительного периода развития социалистической экономики.

Реализация второй части социалистического принципа – «каждому по труду» – несмотря на все отмеченные трудности, является необходимой и на основе опыта СССР представляется возможной. Эта реализация означает, что *оплата трудящихся соответствует совершенному ими труду*. Пока не достигнуто это соответствие, нельзя утверждать, что «построен социализм». Конечно, абсолютного соответствия достичь невозможно, тем более, что конкретные оценки и оплата труда будут, как указывалось, постоянно изменяться под воздействием многих факторов. Однако, можно достичь приемлемого соответствия, удовлетворительного для сложившихся условий и позволяющего считать, что принцип «каждому по труду» выполняется в достаточной мере.

Если такое состояние достигнуто и признается, что каждый получает зарплату «по труду», то необходимо сделать и следующий вывод, очень важный для управления экономикой: *заработная плата является денежным эквивалентом труда, совершенного трудящимися, и может служить оценкой затрат труда при производстве продукции*. Такой вывод логически вытекает из принципа «каждому по труду», если учитывается сложность труда и он оценивается с помощью денег. Следовательно, затраты труда в социалистическом производстве можно оценивать заработной платой. Это очень важно для планирования производства, так как *позволяет определить «трудоемкость» производства всех видов продукции, которая*, как указывалось во Введении, может использоваться для назначения цен продукции, вместо капиталистической «стоимости», теряющей смысл в социалистическом производстве.

Напомним, что «трудоемкость» производства какого-либо продукта представляет затраты живого и овеществленного труда на его производство. Учитывая, что труд измеряется зарплатой, трудоемкость продукта будет численно равна сумме заработной платы, выплаченной при непосредственном изготовлении продукта и ранее при производстве расходуемых материалов, энергии, оборудования и др. Трудоемкость, как и зарплата, измеряется деньгами и используется для установления основных «учетных» цен продукции, отражающих затраты труда, которые необходимы для экономических расчетов при планировании производства, оценке его эффективности и оптимизации. Кстати, социалистический закон минимизации затрат труда находит выражение в снижении трудоемкости продукции, что является также одним из критериев эффективности производственной деятельности предприятий. Подробнее картина замены при социализме категории «стоимость» «трудоемкостью», механизмы ценообразования, консолидации «труда для общества» и др. будут обсуждаться в следующей главе.

Таким образом, социалистический принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» *не только решает социальные проблемы справедливости, равенства и т.п., но определяет такие важнейшие принципы, черты и особенности социалистического производства, как оценка и оплата труда, учет затрат труда и ценообразование, консолидация «труда для общества» и др.* Нужно отметить, что в советской политекономии этому принципу не уделялось должного внимания.

В заключение данного параграфа следует указать на существенные отличия коммунистического принципа «от каждого по способностям, каждому по потребностям» от рассмотренного социалистического принципа. Коммунистический принцип не создает стимулов к труду, поэтому его реализация возможна при чрезвычайно высокой культуре и интеллекте членов общества, когда труд становится первой потребностью человека. Фактически это будет следующий, более высокий

этап в развитии трудящихся (рабочей силы), как важнейшего компонента производительных сил. И вообще, должно сформироваться принципиально иное, чем сейчас, отношение людей к своим потребностям и к природе. Материальные потребности должны ограничиваться некоторым разумным минимумом, обеспечивающим комфортные жизненные условия, но исключающим излишние предметы роскоши. Основными потребностями после творческого труда должны стать интеллектуальное, профессиональное и физическое развитие личности, исполнение общественных, организаторских и управленческих обязанностей, наука, искусство, общение по интересам и др. Притом все это в гармонии с природой. Естественно, для формирования такого коммунистического мировоззрения потребуется длительное время, возможно, не менее длительное, чем необходимо для создания производительных сил, обеспечивающих разумные материальные потребности человечества.

2.3. Сферы социалистического общества, их взаимосвязи и влияние на экономику

В социалистическом обществе, благодаря обобществлению средств производства, планированию в масштабах страны, особенностям оплаты труда, ценообразования, денежного обращения и др., кардинально усиливаются связи производственной сферы с другими сферами деятельности. Во многих аспектах, в отличие от капиталистического производства, их приходится рассматривать совместно или с одинаковых позиций (требований, принципов, условий). Это относится, в частности, к таким проблемам, как:

- соблюдение денежного баланса по стране в целом;
- одинаковым принципам оплаты труда во всех сферах;
- совершение «труда для общества» работниками всех сфер;
- обеспечение непроемких сфер предметами потребления и средствами производства;
- участие сферы *платных* услуг в денежном балансе страны и др.

Исследования этих проблем, частично описываемые в данной книге, выявили необходимость **разделения социалистического общества на следующие сферы деятельности:**

1. Производственная сфера (материальных продуктов) с разбивкой на два подразделения предприятий:

– **группа «А»** – предприятия по производству **средств производства;**

– **группа «Б»** – предприятия по производству **предметов потребления.**

Это – «классические» подразделения производственной сферы, рассматривавшиеся К. Марксом. Наш анализ подтвердил необходимость их выделения и при социализме, но с **важным уточнением** – в группу «Б», как правило, относятся предприятия, производящие предметы **личного** потребления, которые поступают в розничную продажу населению и на которые устанавливаются при этом **розничные** цены. Денежные средства от продажи этих предметов потребления **поступают в доходную часть Госбюджета** страны.

Предприятия, производящие материальные предметы **общественного** потребления, которые передаются соответствующим организациям непродовственных сфер **бесплатно**, проще всего относить к группе «А», но можно и выделять в отдельную подгруппу группы «Б».

2. Сфера платных услуг населению. Услуги не являются материальным производством, и как правило, не рассматривались при анализе развития производительных сил и производственных отношений. Однако, как показали наши исследования, в социалистической экономике **платные** услуги необходимо учитывать. Цепочка причин, обуславливающих эту необходимость, оказалась следующей. Исходным обстоятельством является неоднократно отмечавшаяся **необходимость (и возможность) планирования производства и централизованного установления цен продукции**, в том числе розничных цен на предметы личного потребления и тарифов на услуги. При этом (при планировании и назначении розничных цен) **необходимо соблюдать (обеспечивать, поддержи-**

вать) денежный баланс по стране в целом, т. е. примерное равенство всех денежных выплат населению и *суммы розничных цен всех предметов личного потребления и платных услуг, предлагаемых населению* за такой же временной период. Следовательно, *поступления от оплаты услуг входят в приходную часть денежного баланса*, поэтому сфера платных услуг должна рассматриваться при анализе социалистической экономики, наряду с группой «Б» производственной сферы.

В сферу платных услуг входят жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), пассажирский транспорт всех видов, культурно-развлекательные учреждения и т. п. Предоставление услуг требует определенных затрат живого и овеществленного труда. Живой труд v может оцениваться заработной платой, аналогично производству материальных продуктов, а овеществленный труд c – по трудоемкости производства расходуемых материалов, энергии и др., получаемых из производственной сферы. Тем самым, может быть определена трудоемкость предоставления того или иного вида услуг ($c + v$).

Розничная цена (тариф) на платную услугу должна быть, как правило, выше ее трудоемкости для обеспечения упомянувшегося денежного баланса страны так же, как и у предметов личного потребления. Учитывая, что тарифы на многие услуги (как и розничные цены на некоторые предметы личного потребления) устанавливаются региональными органами, необходимы, с одной стороны, разработка единых для страны методических указаний по установлению тарифов на различные виды услуг, а с другой стороны, скоординированная работа центральных органов по планированию и ценообразованию (Госплана и Госкомцен) по обеспечению денежного баланса страны. Мы не будем пытаться детализировать эти механизмы.

Предоставление бесплатных услуг можно, по-видимому, отнести к непроизводственной сфере, рассматриваемой ниже.

3. Непроизводственная сфера, куда входит все остальное (что не вошло в производственную сферу и сферу платных услуг): образование, здравоохранение, наука, учреждения государственного управления и бесплатных услуг, социальное

обеспечение, оборона, милиция и др. В непроизводственную сферу вкладываются живой труд, который оплачивается, как и в уже рассмотренных сферах, по его количеству и качеству (продолжительности и сложности), а также средства производства и предметы потребления, производимые в группе «А» производственной сферы. Кроме того, в непроизводственную сферу направляются из Госбюджета денежные средства на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий и пособий).

Все затраты (живого и овеществленного труда) в непроизводственной сфере **предназначаются для общественно-го (не личного) потребления**. Эту сферу можно назвать еще «сферой общественного потребления». Для ее содержания (или обеспечения) и должен каждый трудящийся совершать «труд для общества» (в дополнение к «труду для себя», для своего личного потребления).

При таком разделении общества на сферы их взаимодействие имеет следующие особенности.

Предприятия группы «А» производственной сферы **производят средства производства** для всех сфер экономики, **а также предметы общественного потребления для непроизводственной сферы** (последнее представляет особенность социалистической экономики и ее отличие от капиталистической, которое будет пояснено ниже).

Предприятия группы «Б» **производят только предметы личного потребления**, поступающие в розничную продажу. Если какие-то предприятия производят предметы потребления и для розничной продажи, и для общественного (бесплатного) потребления, например, продукты питания для ресторанов и больниц, то эти предприятия придется относить частично к группе «А», частично к группе «Б». Такое разделение продукции производственной сферы необходимо **из-за участия доходов от продажи предметов личного потребления в денежном балансе страны**. Аналогично приходится разделять продукцию предприятий группы «А», если она используется не только как средства производства, но и как **предметы лич-**

ного потребления, например, электроэнергия от систем централизованного электроснабжения.

Сфера платных услуг *в финансово-экономическом отношении сходна с группой «Б»* производственной сферы. Ее приходится отделять от учреждений бесплатных услуг по той же причине – *участие доходов от оплаты услуг в денежном балансе страны*. Предоставление же бесплатных услуг, как уже упоминалось, мы будем относить к непроизводственной сфере. В некоторых случаях для упрощения изложения материала мы будем рассматривать сферу платных услуг и группу «Б» совместно (объединять их), так как денежные средства от реализации именно их продукции составляют приходную часть денежного баланса государства. Эти средства должны быть достаточны для всех денежных выплат населению. Сфера платных услуг рассматривается совместно с подразделением группы «Б» производственной сферы, в частности, в параграфе 3.4 при описании методологии назначения *розничных цен* на предметы личного потребления и платные услуги.

Непроизводственная сфера сильно расширяется и усложняется при социализме. Ее потребности в трудовых, материальных и денежных ресурсах должны учитываться в планах развития всех уровней экономики. Эти потребности определяются (прогнозируются) на основе статистических данных и намечаемых мероприятий по совершенствованию систем образования, здравоохранения, науки, обороны, социального обеспечения и др. Потребности в материальных ресурсах (средствах производства, предметах потребления, вооружениях) «закладываются» в планы предприятий группы «А» производственной сферы. Потребности в денежных ресурсах для оплаты труда работников непроизводственной сферы и для нужд социального обеспечения предусматриваются в расходной части бюджетов соответствующих уровней, и учитываются в общем денежном балансе страны. Подробно описать здесь все многообразие таких взаимосвязей не представляется возможным, отметим лишь некоторые.

Одно из главных обстоятельств, вынуждающих рассматривать *все сферы* социалистического общества при планировании производства (экономики), обусловлено *необходимостью поддержания денежного баланса страны* при централизованном (плановом) установлении *розничных цен на предметы потребления* (и платные услуги). Эти розничные цены будут зависеть, с одной стороны, от планируемых объемов производства предметов потребления (и услуг), а с другой, – от общих денежных доходов населения (во всех рассмотренных сферах). Об этом уже говорилось ранее, в том числе в § 1.1, и еще будет дополнительно сказано в § 3.4.

Рассматривая различные сферы деятельности социалистического общества, *необходимо подчеркнуть еще обязательность соблюдения одинаковых принципов оплаты труда во всех сферах*. В первую очередь это относится к принципу *«от каждого по способностям, каждому по труду»*. Он подробно рассмотрен в предыдущем параграфе, и должен, конечно, соблюдаться в каждой из рассмотренных сфер. Методология оценки и оплаты труда разных видов и разной сложности *должна быть единой для всей страны*.

Второй принцип, который нужно рассмотреть – это *«равная оплата за равный труд»*. Обычно считается, что этот принцип тождественен предыдущему («каждому по труду»), и так это по смыслу и должно было бы быть. Однако, с конца 1950-х годов в СССР *начали ошибочно предполагать неодинаковую оплату одного и того же труда в производственной и в непроизводственной сферах*. Причина этой ошибки связана с еще двумя принципами и будет пояснена после их рассмотрения.

Третий принцип, связанный с оплатой труда, *относится к совершению «труда для общества»*. Логически представляется вполне естественным принцип: *«труд для общества должен выполнять каждый трудящийся социалистического общества»*. Мы не видим каких-либо оснований для несоблюдения этого принципа. Между тем, к концу 1950-х годов в СССР возобладало мнение (ошибочное с нашей точки зре-

ния), что при социализме сохраняется категория «стоимости» по формуле $(c + v + m)$, где m стали интерпретировать как труд для общества. В связи с этим, в цены на средства производства (которые ранее назначались по себестоимости) начали включать «плановую прибыль», перечисляемую в бюджет государства. Тем самым, предполагалось, что **труд в производственной сфере оплачивается не полностью** – заработная плата v соответствует только «труду для себя» (для личного потребления), а трудящийся совершает еще неоплаченный труд для общества m . В то же время, **в непроизводственной сфере, где не производится никаких «стоимостей»**, отсутствует и какая-либо прибавочная стоимость (труд для общества m), т. е. **труд оплачивается полностью**.

Предположение о неполной оплате труда в производственной сфере (при сохранении категории «стоимость») нарушает **четвертый принцип: «труд при социализме оплачивается полностью» (без всякой неоплаченной «стоимости» m)**. Этот четвертый принцип соответствует основному (первому) принципу оплаты «по труду», а также **условиям отсутствия эксплуатации**.

Таким образом, предположение о сохранении при социализме категории «стоимость» с отождествлением труда для общества с прибавочной стоимостью товаров приводит **к явному нарушению третьего и четвертого принципов**. Вместе с тем, **нарушается и второй принцип** «равной оплаты за равный труд». Дело в том, что в производственной и непроизводственной сферах могут совершаться одинаковые виды работ: по обслуживанию и ремонту однотипного оборудования, транспортные и погрузочно-разгрузочные работы, должности и обязанности административно-хозяйственного персонала и многие другие. Очевидно, что такие работы должны в той и другой сферах оплачиваться одинаково, и фактически они и оплачивались одинаково. Однако, если предположить, что труд для общества совершается только в производственной сфере, то такой одинаковый труд должен оплачиваться по-разному, т. е. принцип «равной оплаты» будет нарушаться. Тот

факт, что этот принцип все же соблюдался, подтверждает наше утверждение об ошибочности представления о сохранении категории «стоимость» при социализме с отождествлением труда для общества с прибавочной стоимостью товаров.

Подробнее эта проблема рассматривается в следующей главе. Там показано, что в СССР применялись два механизма консолидации труда для общества в бюджете государства. Первый механизм, введенный в начале 1930-х годов, предполагал установление цен на средства производства по себестоимости и включение в розничные цены на предметы потребления надбавки («налога с оборота»), перечисляемой в Госбюджет и представляющей собой в денежной форме труд для общества. При этом механизме *соблюдаются все четыре принципа оплаты труда при социализме*, рассмотренные выше. Второй, ошибочный по нашему мнению механизм начал внедряться с конца 1950-х годов. Он предполагал совершение труда для общества только в производственной сфере и нарушал, как минимум, три из четырех принципов оплаты труда.

Источники и способы финансирования рассмотренных сфер будут изменяться по мере развития социалистического производства. Особенно серьезные изменения произойдут *при переходе* от товарно-денежных отношений при «раннем» социализме к плановой безоплатной продуктопередаче при «зрелом» социализме, который рассмотрен в § 1.3. Изменится также система учета, контроля и поощрения деятельности предприятий и их объединений (см. главу 4).

Некоторые дополнительные особенности указанных сфер и их взаимодействий будут показаны в главах 3, 5 и 6.

2.4. Противоречия и пути их разрешения

Как уже отмечалось, *социализму присущи свои противоречия и трудности*. Главным экономическим противоречием является *несоответствие* (недостаточность) *текущего состояния экономической базы* постоянно возрастающим *потребностям общества*. Невозможность *полного* удовлет-

ворения потребностей *всех* членов общества составляет характерную черту социализма (в отличие от коммунизма, когда это станет возможным, и от капитализма, где потребности полностью удовлетворяются только у класса капиталистов), и приводит к необходимости распределять предметы потребления (и услуги) «по труду». Разрешение этого противоречия возможно ***путем непрерывного роста социалистической экономики***, включая совершенствование производственных отношений и механизма управления производством. По сути, оно является движущей силой развития экономики, и на его разрешение направлена главная цель социалистического производства – максимальное удовлетворение материальных и культурных потребностей общества. В принципе, данное противоречие разрешимо, в отличие от неразрешимого противоречия между трудом и капиталом в капиталистическом производстве.

Известны также ***противоречия или различия между городом и деревней и между физическим и умственным трудом***, имеющие как экономический (производственный), так и социальный аспекты. Нужно указать еще на очень важное ***противоречие в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками***.

Представляется, что наиболее легко и естественно может быть преодолено ***противоречие между городом и деревней*** после превращения кооперативной (колхозной) собственности на сельскохозяйственные средства производства и продукцию в общенародную собственность (пути такого превращения мы рассматривать не будем, так как они вполне возможны). Механизация, электрификация и компьютеризация сельскохозяйственных работ, с одной стороны, приблизят уровень производительности труда к уровню в промышленности, а с другой стороны, сделают нецелесообразной (невыгодной, непривлекательной) работу на приусадебных участках (в личном хозяйстве). Сельскохозяйственное производство будет все больше приближаться к промышленному как по необходимой квалификации, образованию и условиям работы трудящихся, так и по возможностям его планирования и управления им. Конеч-

но, какие-то отличия останутся, но различия имеются и в промышленных отраслях, например, между добычей природных ресурсов, машиностроением и транспортом.

Одновременно, *сельские поселения* по комфортности жилья, благоустройству и инфраструктуре не будут уступать поселкам городского типа. Будут создаваться сети лечебных и образовательных учреждений, включая детские, магазинов, столовых, общественного транспорта и т. д. Жить в таких поселках будет, по-видимому, даже приятнее, чем в больших городах и мегаполисах. Численность сельского населения сначала будет относительно сокращаться (как сейчас в передовых капстранах), а затем стабилизируется на некотором оптимальном уровне.

Значительно большего времени потребует ликвидация *противоречия между физическим и умственным трудом*. Для этого нужны технологические преобразования во всех отраслях экономики. Можно представить себе полностью механизированные, автоматизированные, компьютеризированные и роботизированные, «безлюдные» производства, но это – «дела далекого будущего», можно полагать, коммунистического. И, видимо, все равно не удастся полностью избежать работ или операций с физическим трудом. Вместе с тем, очевидно, что физический труд будет устойчиво и непрерывно вытесняться из производства, доля работников умственного труда будет возрастать. На каком-то этапе развития социалистического общества будет введено *всеобщее высшее* образование. Работы с непривлекательным физическим трудом начнут более высоко оплачиваться. Возможно также выполнение их как некоторой обязанности (аналогично службе в армии) или в порядке определенной очередности. Главным же путем устранения данного противоречия будет непрерывное увеличение доли работников умственного труда по мере прогресса науки, техники и искусства. Государство, конечно, должно всемерно ускорять и направлять этот процесс.

Более подробного рассмотрения заслуживает уже упоминавшееся *противоречие в социалистических производ-*

ственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками (между теми, кто управляет, и теми, кто исполняет). Руководители различных органов объективно необходимы для управления производством (и государством). При этом «рядовые» работники находятся в подчиненном положении к руководителям, а сами руководители – к руководителям более высокого уровня. Такая ситуация является естественной и неизбежной, однако она содержит определенное противоречие – *отношение к обобществленной собственности у руководителей и «рядовых» работников одинаковое, а между ними неравное*. И это противоречие требует специального внимания и мер по его разрешению, так как руководители, обладая властными полномочиями, потенциально могут и злоупотреблять ими в корыстных целях. Автору не встречалось в работах К. Маркса и Ф. Энгельса выделения такого противоречия, как одного из противоречий социалистического общества. Имеются указания на выборность, подотчетность, сменяемость и ограничения зарплаты всех должностей государственного аппарата (чиновников) и производственных предприятий, включая членов Коммун всех уровней, т. е. предполагался контроль «снизу» со стороны «рядовых» рабочих и населения. Детальный механизм такого заполнения руководящих должностей и контроля «снизу» ими не разрабатывался, чего, естественно, и не следовало ожидать. Одновременно, в работах этих классиков не встречается подробного анализа возможных взаимоотношений Коммун, как органов государственной власти, и коммунистической партии, руководящей революционными преобразованиями. Можно полагать, что К. Маркс и Ф. Энгельс главную роль в реализации власти трудящихся (диктатуры пролетариата) отводили Коммунам, хотя роль революционной коммунистической партии также определялась ими как чрезвычайно высокая и решающая.

В работах В.И. Ленина также не встречается прямого определения различий в статусе руководителей и «рядовых» работников, как противоречия в социалистических производственных отношениях. Однако, им уделялось очень большое

внимание подбору и подготовке руководящих кадров, особенно формированию государственного аппарата. В годы становления Советской власти это было исключительно трудной проблемой, в связи с низким уровнем образования и культуры трудящихся, необходимостью привлекать специалистов, работавших в царское время, и т. п.

В своих последних работах [24,25 и др.] В. И. Ленин особое внимание уделял реорганизации Рабкрин (Рабоче-крестьянской инспекции), существовавшей на правах наркомата и призванной контролировать деятельность всех государственных органов, включая местные. Он считал необходимым расширять участие *беспартийных* рабочих и крестьян в Рабкрине, отмечая, что дело это исключительно трудное, но без его постепенного развития Советская власть неминуемо осуждена на гибель. Следовательно, В.И. Ленин считал обязательным участие в контроле «снизу» беспартийных рабочих и крестьян. Одновременно, он предлагал, чтобы из членов Рабкрин формировался аппарат помощников и исполнителей у заместителей Председателя Совнаркома, а также объединение Рабкрин с Центральной Контрольной Комиссией (ЦКК) ВКП (б) для совмещения функций советского и партийного контроля. Кроме того, он предлагал выбрать 75–100 новых членов ЦКК из рабочих и крестьян, «... и члены ЦКК, обязанные присутствовать в известном числе на каждом заседании Политбюро, “не взирая на лица”, должны будут следить за тем, чтобы ничей авторитет, ни генсека, ни кого-либо из других членов ЦК, не мог помешать им сделать запрос, проверить документы и вообще добиться безусловной осведомленности и строжайшей правильности дел». [24, с.387].

Таким образом, В. И. Ленин, хотя и не писал прямо о противоречии между руководителями и «рядовыми» работниками, предлагал фактически меры по разрешению этого противоречия: тщательный подбор руководителей и систематический контроль за их деятельностью со стороны рабочих и крестьян, включая беспартийных. Он придавал такому контролю исключительное значение и предупреждал, что, если такой контроль

не будет развит, то Советская власть неминуемо погибнет. Одновременно, он искал эффективные формы взаимодействия Советов и ВКП (б), отмечая, что в партии тоже может развиваться бюрократия, и предлагая даже объединить советские и партийные контрольные органы. К сожалению, насколько известно автору, после смерти В. И. Ленина проблеме контроля за руководителями «снизу» перестали уделять должное внимание, что постепенно сделало их фактически «бесконтрольными».

И. В. Сталин в работе [10] пишет непосредственно о противоречии между руководителями и подчиненными, правда, относя это к противоположности между умственным и физическим трудом и считая это противоречие присущим лишь капитализму. «... Всем известен разрыв, существовавший при капитализме между людьми физического труда предприятий и руководящим персоналом. Известно, что на базе этого разрыва развивалось враждебное отношение рабочих к директору, к мастеру, к инженеру и другим представителям технического персонала, как к их врагам. Понятно, что с уничтожением капитализма и системы эксплуатации должна была исчезнуть и противоположность между физическим и умственным трудом. И она действительно исчезла при нашем современном социалистическом строе. Теперь люди физического труда и руководящий персонал являются не врагами, а товарищами – друзьями, членами единого производственного коллектива, кровно заинтересованными в преуспевании и улучшении производства. От былой вражды между ними не осталось и следа.» [10, с. 64–65]. Такое представление имеет, конечно, основания, но все-таки его следует считать слишком оптимистичным. Противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками при социализме оказалось более глубоким и серьезным. Не зря В. И. Ленин предупреждал: «... история знает превращения всяких сортов; полагаться на убежденность, преданность и прочие превосходные душевные качества – это вещь в политике совсем не серьезная». Неразрешенность этого противоречия явилась, по нашему мнению, одной из причин гибели СССР.

Тесно примыкает к рассматриваемому противоречию ***важное отличие государственной собственности на средства производства от их всенародной собственности***. Именно всенародная собственность является социалистической, а отождествление ее в СССР с государственной собственностью представляло грубое упрощение или недопонимание. Фактически же ***общенародная собственность была передана в управление государственным органам***. Права на нее оставались у всего народа, однако, ввиду новизны и сложности реализации, эти права, ***включая контроль за использованием общенародной собственности государством***, не были должным образом закреплены в Конституции и законодательстве.

В результате, руководители государственных и хозяйственных органов управления, помимо прав управления «по должностям», оказались фактическими владельцами средств производства и государственного имущества. Это усилило их обособление от остальных трудящихся, которые не ощущали себя собственниками и относились к общенародной собственности зачастую как к «ничейной». В [26] подробно анализируются отношения собственности, указываются недостатки, имевшие место в СССР, и пути их устранения. Кстати, различия государственной и общенародной собственности и особая важность обеспечения прав на нее всего народа были осознаны только в 1980-х годах. До этого о существовании этой проблемы, можно сказать, «не подозревали».

Еще одной проблемой, связанной с рассматриваемым противоречием между руководителями и рядовыми работниками, оказалось ***осуществление демократического управления социалистическим обществом (и государством), обеспечивающего истинную власть народа***. Достаточно обстоятельно эта проблема рассматривается в [27]. Там показано, что в переходный период от капитализма к социализму и на стадии «раннего» социализма требуется жесткое централизованное управление страной (диктатура пролетариата), но при дальнейшем развитии экономики и общества (как мы считаем, на стадии «зрелого» социализма) ***управление должно «демократизи-***

роваться» в смысле контроля обществом над кадровым составом и действиями руководства страной. Должна быть усилена «обратная связь» руководства с народом, т. е. учет реакции населения и его оценок решений, принимаемых органами исполнительной власти, вплоть до смены руководителей всех уровней, не справляющихся со своими обязанностями. При отсутствии такой обратной связи и народного контроля, как показано в [27], будут неизбежно снижаться квалификация руководителей и их личные качества. Кстати, об этом же говорил В. И. Ленин, и это показал печальный опыт СССР. В качестве органов, управляющих обратной связью, в [27] предлагается установить органы представительной власти (Советы соответствующих уровней), которые, с одной стороны, назначают руководителей исполнительных органов, а с другой стороны, будут их контролировать и при необходимости заменять. Это предложение, по нашему мнению, несомненно заслуживает внимания и дальнейшего глубокого изучения.

Мы не будем рассматривать другие противоречия, имеющиеся при социализме, например, противоречия, связанные с международной обстановкой. Все противоречия требуют, естественно, специального глубокого изучения и выработки государством мер по их преодолению.

ГЛАВА 3. КОНСОЛИДАЦИЯ ТРУДА ДЛЯ ОБЩЕСТВА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

3.1. Исходные положения

В этой главе будет рассмотрена вторая отмеченная во Введении группа положений и проблем, связанных с оценкой и оплатой сложного труда, консолидацией в бюджете труда для общества и ценообразованием. Главной проблемой здесь является **ценообразование**, необходимое для планирования и управления производством, а также для распределения предметов личного потребления, однако методология назначения цен в социалистическом обществе непосредственно зависит от методов оценки и оплаты труда, включая разделение его на «труд для себя» (для удовлетворения личных потребностей) и «труд для общества». Поэтому данная группа проблем тесно взаимосвязана. В СССР с ней впервые столкнулись в 1920-е годы, и эти проблемы по-разному решались на протяжении истории СССР. С конца 1950-х годов были допущены, с нашей точки зрения, серьезные ошибки.

«Камнями преткновения» оказались **два момента**: 1) положение о сохранении (или исчезновении) при социализме категории (и закона) стоимости и 2) механизм отражения в ценах на продукцию производства (средства производства и предметы потребления) «труда для общества». Эти положение и механизм придется рассмотреть более подробно, но сначала отметим ряд положений, которые уже были так или иначе рассмотрены во Введении и первых двух главах, и которые можно считать в какой-то мере исходными.

1. При обобществлении средств производства (при социализме и коммунизме) **сохраняется необходимость оценки затрат труда на производство всех видов продукции** для осуществления планирования и выполнения других экономических расчетов. Ввиду отсутствия рынков, количественные

оценки затрат труда должны устанавливаться централизованно (в плановом порядке) путем соответствующих измерений и расчетов.

В 1920-е годы, когда СССР начинал восстановление и развитие народного хозяйства, некоторые буржуазные экономисты, например Людвиг фон Мизес [36], считали, что социализм в принципе невозможен, так как нельзя выполнять экономические расчеты, для которых нужно знать цены на все виды используемых материалов, оборудования и др. Цены же, как они полагали, формируются только на рынках, которые при социализме отсутствуют. При отсутствии цен невозможно и планирование. Однако, советские экономисты нашли пути решения проблем ценообразования, планирования и управления в социалистическом производстве с использованием, в том числе, положений и принципов, описываемых ниже.

2. *Затраты труда с учетом его сложности оцениваются с помощью денег*, т.е. некоторая единица сложного труда приравнивается к определенной сумме денег. В связи с этим, **при социализме сохраняются цены**, как денежные оценки затрат труда на все виды производимой продукции. Эти цены, характеризующие затраты живого и овеществленного труда, мы будем называть «учетными» ценами. Они являются основными ценами, которые используются для плановых и других экономических расчетов. Кроме того, при социализме применяются «розничные» цены на предметы личного потребления (и платные услуги) при продаже их населению, методология назначения которых принципиально отличается от методологии установления «учетных» цен (см. ниже).

3. В отличие от капиталистического производства **при социализме труд всех работников оплачивается полностью**, в соответствии с его продолжительностью и сложностью. Это отвечает социалистическому принципу «от каждого по способностям, каждому по труду», рассмотренному в § 2.2. **При «зрелом» социализме**, когда этот принцип реализуется достаточно полно, **заработная плата трудящихся**, предна-

значаемая для приобретения предметов личного потребления и платных услуг, **становится денежным эквивалентом совершённого труда**. Это дает **возможность оценивать затраты труда на производство продукции выплаченной при этом зарплатой**.

4. Оценка затрат труда выплаченной зарплатой позволяет определить **«трудоемкость» производства всех видов продукции**, т.е. **затраты живого и овеществленного труда на производство продукта**. Количественно трудоемкость (l) равна сумме заработной платы, выплаченной на последней стадии производства продукта (**живой труд v**), и зарплаты, выплаченной ранее при изготовлении израсходованных материалов, сырья, энергии, а также используемого оборудования и сооружений в части их амортизации (**овеществленный труд c**):

$$l = c + v \quad (3.1)$$

Ввиду обобществления средств производства и отсутствия эксплуатации в социалистическом производстве, трудоемкость (3.1) не содержит какого-либо «прибавочного» труда или стоимости m , достигающей капиталисту (см. выражение (1.1) в § 1.1). Понятие или категория «трудоемкость» тождественна категории «себестоимость», применявшейся в СССР. Мы будем употреблять эти термины как синонимы. В следующем параграфе будет показано, что в социалистическом производстве категория «стоимость» теряет смысл, поэтому термин «себестоимость» становится неудачным и термин «трудоемкость» предпочтителен.

5. **По трудоемкости ($c + v$) назначаются основные «учетные» цены всех видов продукции и услуг**, которые используются для планирования и других экономических расчетов. Это – именно те цены, об отсутствии которых говорили Мизес и другие. При социализме они определяются путем тщательного учета расходуемой зарплаты и трудоемкости промежуточных продуктов (средств производства), передаваемых

по «производственной цепочке» изготовления конечных продуктов (предметов потребления).

Советские экономисты осознали это на основе опыта, приобретенного к концу 1920-х – началу 1930-х годов. В первые годы после окончания Гражданской войны национализированные государственные предприятия по опыту США объединились в тресты и синдикаты, которые фактически становились монополистами в своих отраслях. Первоначально их хозяйственная деятельность строилась аналогично капиталистическим предприятиям, включая стремление к получению максимальной прибыли. Это привело к завышению цен на промышленную продукцию, и в 1923–1924 гг. разразился «кризис сбыта», когда при крайнем дефиците промышленных товаров в стране образовались большие их запасы на складах предприятий. Государство начало регулировать цены, *устанавливая их для средств производства близкими к себестоимости.*

6. *Для предметов потребления* постепенно была *выработана двойная система цен*: «учетные» по трудоемкости для плановых и других экономических расчетов и «розничные», как правило более высокие, для продажи населению. В розничные цены включалась надбавка, получившая название «налог с оборота», которая перечислялась в бюджет. *Эти перечисления* в виде «налога с оборота» на предметы личного потребления (и платные услуги) *представляли фактически консолидированный в денежной форме «труд для общества»,* который трудящиеся совершают в дополнение к «труду для себя», для своего личного потребления.

Механизм консолидации получился следующим:

– каждый трудящийся получает зарплату для личного потребления в соответствии с совершённым им трудом, т. е. *труд оплачивается полностью;*

– однако, из-за повышения розничных цен на предметы личного потребления сверх трудоемкости их производства, *трудящийся на свою зарплату может приобрести предметов потребления, общая трудоемкость которых меньше, чем совершённый им труд;*

– разница между совершённым трудом, заложенным в полученной зарплате ($T_{\text{зарпл.}}$), и суммарной трудоемкостью приобретенных предметов потребления ($T_{\text{пр.пот.}}$) будет представлять собой труд для общества ($T_{\text{общ.}}$):

$$T_{\text{зарпл.}} - T_{\text{пр.пот.}} = T_{\text{общ.}} \quad (3.2)$$

Такой *труд для общества выполняют все трудящиеся* – производственной и непроизводственной сфер, а также сферы услуг. *Его доля* в общем совершённом труде *может быть при этом различной*, она будет зависеть от состава приобретаемых предметов потребления и услуг (от величины установленного для них «налога с оборота»).

7. Механизм (или путь) консолидации труда для общества через «налог с оборота», введенный в СССР в 1930 г., *обладает многими достоинствами и хорошо соответствует социалистическому производству*. Во-первых, он предполагает *полную оплату труда* в соответствии с принципом «каждому по труду» без какой-либо «прибавочной стоимости». При этом соблюдается и принцип «равной оплаты за равный труд» вне зависимости от сферы приложения труда (производственной, непроизводственной, услуг). Во-вторых, как уже отмечалось, труд для общества по уравнению (3.2) *выполняет каждый трудящийся, в какой бы сфере он ни работал*. Мы акцентируем на этом внимание, так как при еще одном пути консолидации труда для общества (через «плановую прибыль»), который также применялся в СССР и будет рассмотрен ниже, полнота оплаты труда и совершение труда для общества странным образом зависят от сферы приложения труда (производственной или непроизводственной).

Следует отметить еще одну особенность рассматриваемого пути консолидации труда для общества через «налог с оборота» – *при его использовании в социалистическом производстве становится излишней капиталистическая категория «стоимость»* (товара) по указанной в § 1.1 формуле:

$$p = c + v + m. \quad (3.3)$$

Трудоемкость (или себестоимость) производства продуктов, по которой устанавливаются «учетные» цены, определяется по формуле (3.1), где отсутствует прибавочная стоимость m . «Розничные» цены на предметы личного потребления назначаются по сходной с (3.3) формуле:

$$ц = c + v + \mu, \quad (3.4)$$

в которой **«налог с оборота» μ принципиально отличается по своей экономической природе от прибавочной стоимости товара m :**

1) прибавочная стоимость m достается частному собственнику предприятия, т. е. «распыляется» по фирмам, компаниям, корпорациям, а «налог с оборота» μ концентрируется в бюджете государства и используется на нужды всего общества;

2) прибавочная стоимость m зависит от цены товара, формирующейся на рынке под влиянием конкуренции, спроса и предложения, т. е. фактически стихийно и случайно, а «налог с оборота» устанавливается централизованно в плановом порядке, причем он может быть даже отрицательным.

Следовательно, по своему экономическому содержанию формулы (3.3) и (3.4) совершенно различны, и розничные цены (3.4) на предметы личного потребления также нельзя отнести к категории «стоимость», столь важной в капиталистическом товарном производстве. Более подробно это рассматривается в следующем параграфе.

8. С конца 1950-х годов в СССР начал применяться **другой путь консолидации труда для общества** в бюджете государства. Он предполагал **сохранение при социализме категории «стоимость» и определение цен на всю продукцию производства** (и средства производства, и предметы потребления) **по формуле (3.3)**, где m интерпретировалось как труд для общества. Соответственно, предполагалось, что **труд оплачивается не полностью – зарплата v представляет только**

«труд для себя», а недооплата труда m – «труд для общества».

Согласно таким представлениям стали полагать, что предприятия должны иметь прибыль, и в *цены на средства производства начали включать «плановую прибыль», наценку, перечисляемую в бюджет* аналогично «налогу с оборота». Эта реформа цен на средства производства проводилась в начале 1960-х годов одновременно с упоминавшейся реформой хозрасчета предприятий – с возвратом к коммерческому расчету, основанному на максимизации прибыли. В распоряжении предприятия оставалась «сверхплановая» прибыль, из которой формировались Фонды материального поощрения, развития предприятия и социальных и культурных мероприятий. Цена средств производства, устанавливаемая ранее по себестоимости (3.1), стала формироваться фактически по формуле:

$$ц = c + v + \mu + m \quad (3.5)$$

где: c – затраты овеществленного труда; v – заработная плата; μ – «плановая прибыль», перечисляемая в бюджет; m – сверхплановая прибыль, которую предприятия стремились максимизировать.

Этот второй путь консолидации труда для общества через «плановую прибыль» имеет множество недостатков и противоречий в части оплаты труда, совершения труда для общества и ценообразования. Эти недостатки и противоречия получили практическое выражение в крайне отрицательных последствиях «коммерческой» версии хозрасчета предприятий. Все это требует подробного рассмотрения и анализа. Однако, первопричиной использования «плановой прибыли» и возврата к коммерческому расчету предприятий явилось *ошибочное представление о сохранении в социалистическом производстве категории (и закона) «стоимости»*. Поэтому сначала следует обсудить эту ошибку, и это будет сделано в следующем параграфе. Затем в § 3.3 будут сопоставлены рассмотренные два пути консолидации труда для общества (через «налог с оборота» и через «плановую прибыль»), а в 3.4 рассмотрены

механизмы ценообразования, соответствующие консолидации труда для общества через «налог с оборота». Хозрасчету предприятий будет посвящена специальная глава 4, увязанная с особенностями «зрелого» социализма (глава 5).

3.2. Утрата смысла категории «стоимость» в социалистическом производстве

Термин «стоимость» получил чрезвычайно широкое распространение и употребление. Настолько широкое, что практически невозможно дать ему какое-то единственное определение, которое соответствовало бы всем его применениям.

С некоторой условностью можно выделить три области применения (и определения) термина, понятия или категории «стоимость»:

- 1) трудовая теория стоимости;
- 2) другие научные теории с использованием понятия стоимости. Их довольно много, например, говорят о стоимости земли, воды и др.;
- 3) «бытовое» использование термина «стоимость», как денежной оценки (цены) любых предметов и услуг (например, стоимость билета в театр).

Категория «стоимость», о которой здесь идет речь, относится, несомненно, к первой области. Другие, «нетрудовые» теории, где используется понятие «стоимость», следует признать «немарксистскими», и мы не будем на них отвлекаться. Третья область является «ненаучной», и отождествление стоимости с ценой лишь усложняет терминологию.

Особое значение труда людей в производстве было осознано давно, что привело к формированию концепции трудовой стоимости в работах У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо (или даже еще раньше). Завершение теория трудовой стоимости получила в трудах К. Маркса. Процесс ее становления и завершения совпал с развитием капиталистического способа производства, применительно к которому она фактически и разработана. Поэтому *теорию трудовой стоимости нужно отне-*

сти к классической политической экономии капитализма. Об этом свидетельствует название главного труда К. Маркса «Капитал» и дополнение к названию «Критика политической экономии» (конечно же, политэкономии капитализма). Речь идет *о стоимости товара* (товарном производстве), в условиях *частной собственности* и при использовании *наемной рабочей силы*.

Для этих условий К. Маркс получил (открыл) широко известную и уже отмечавшуюся выше *формулу стоимости товара*:

$$p = c + v + m, \quad (3.3)$$

где c – затраты овеществленного труда, v – заработная плата наемных работников, m прибавочная стоимость, присваиваемая капиталистом. Эта формула раскрывает механизм формирования капитала путем неполной оплаты труда наемных работников, которые создают новую стоимость ($v + m$).

Формула (3.3) устанавливает основную (принципиальную) связь стоимости товара с затратами труда и его оплатой в капиталистическом производстве. Реальные процессы формирования стоимости и цен товаров под влиянием конкуренции, спроса и предложения на рынках товаров, образования прибыли и ее распределения между различными собственниками капитала и т. д. оказались чрезвычайно сложными. Их анализ и описание потребовали трех томов «Капитала» по несколько книг в каждом томе. При этом *стоимость товара выделяется в особую экономическую категорию*, отличную от непосредственных затрат труда. Стоимость товара *потенциально равна общественно необходимым затратам труда* на его производство, но, находя количественное выражение в ценах товара, формирующихся на рынке, практически никогда не совпадает с этими затратами труда, отклоняясь в ту или другую сторону. Отклонения рыночных цен товара от *индивидуальных* затрат труда на его производство у отдельных производителей служат для последних сигналами на увеличение или

уменьшение объемов его производства, т. е. являются сигналами, регулирующими производство.

Таким образом, *стоимость товара – это специфичная категория товарного капиталистического производства*, введенная для уяснения механизмов формирования цен и образования прибыли, *из-за невозможности непосредственного измерения затрат труда*. Формула (3.3) завершает трудовую теорию стоимости и *справедлива только для капиталистического частнособственнического производства*. Для социалистического обобществленного производства она в принципе неприменима, ввиду отсутствия эксплуатации и прибавочной стоимости *m*. Об этом неоднократно писали К. Маркс и Ф. Энгельс.

Так, К. Маркс в «Критике Готской программы», рассматривая п.3 об освобождении труда и распределении трудового дохода, писал следующее:

«В обществе, основанном на началах коллективизма, на общем владении средствами производства, производители не обменивают своих продуктов; столь же мало труд, затраченный на производство продуктов, проявляется здесь *как стоимость* этих продуктов, как некое присущее им вещественное свойство, потому что теперь, в противоположность капиталистическому обществу, индивидуальный труд уже не окольным путем, а непосредственно существует как составная часть совокупного труда...

...Соответственно этому каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему. То, что он дал обществу, составляет его индивидуальный трудовой пай. Например, общественный рабочий день представляет собой сумму индивидуальных рабочих часов; индивидуальное рабочее время каждого отдельного производителя – это доставленная им часть общественного рабочего дня, его доля в нем. Он получает от общества квитанцию в том, что им доставлено такое-то количество труда (за вычетом его труда в пользу общественных фондов), и по этой квитанции он получает из общественных запасов та-

кое количество предметов потребления, на которое затрачено столько же труда. То же самое количество труда, которое он дал обществу в одной форме, он получает обратно в другой форме». [23, с.14].

Ф. Энгельс в главе IV «Анти-Дюринга» писал еще более четко:

«Когда общество вступает во владение средствами производства и применяет их для производства в непосредственно обобществленной форме, труд каждого отдельного лица, как бы различен ни был его специфически полезный характер, становится с самого начала и непосредственно общественным трудом. Чтобы определить при этих условиях количество общественного труда, заключающееся в продукте, нет надобности прибегать к окольному пути; повседневный опыт непосредственно указывает, какое количество этого труда необходимо в среднем. Общество может просто подсчитать, сколько часов труда заключено в паровой машине, в гектолитре пшеницы последнего урожая, в ста квадратных метрах сукна определенного качества. И так как количество труда, заключающееся в продуктах, в данном случае известно людям прямо и абсолютно, то обществу не может прийти в голову также и впредь выражать их посредством всего лишь относительной, шаткой и недостаточной меры, хотя и бывшей раньше неизбежной за неимением лучшего средства, – т. е. выражать их в третьем продукте, а не в их естественной, адекватной, абсолютной мере, какой является *время*... Следовательно, при указанных выше условиях, общество также не станет приписывать продуктам какие-либо стоимости... Разумеется, и в этом случае общество должно будет знать, сколько труда требуется для производства каждого предмета потребления. Оно должно будет сообразовать свой производственный план со средствами производства, к которым в особенности принадлежат также и рабочие силы... Люди сделают тогда все это очень просто, не прибегая к услугам прославленной «стоимости». [37, с.321].

В приведенных цитатах К. Маркс и Ф. Энгельс пишут об оценке труда в часах рабочего времени, однако в других сво-

их работах они говорят о необходимости учета сложности труда и о приведении для сопоставимости сложного труда к простому. Использование же денег для оценки труда разных видов и сложности при социализме является вполне естественным, хотя, возможно, К. Маркс и Ф. Энгельс об этом не писали (автору это не встречалось). Функции денег при этом существенно сокращаются, в частности, они уже не являются товаром и капиталом. Главное их назначение – это «квитанции» о количестве выполненного труда для последующего получения предметов потребления. При этом они могут, одновременно, служить для измерения затрат труда на производство продуктов и установления их основных цен, используемых для учета затрат, планирования, экономических расчетов и т. п., а также для назначения розничных цен на предметы потребления при продаже их населению.

Интересное направление в дискуссии о роли денег с конца 1920-х годов представили предложения *об оценке труда при социализме в особых трудовых единицах («тредах»)*. Такие предложения высказывались в работах С. Г. Струмилина [38], Н. А. Вознесенского [39] и других советских экономистов. Они свидетельствовали об осознании необходимости и возможности непосредственной количественной оценки труда, но не просто в часах рабочего времени, как это станет возможным при коммунизме, а с учетом сложности труда. Наиболее четко это выразил Н. А. Вознесенский: «Социализм сохраняет принцип распределения продуктов по качеству и количеству труда. Поэтому проблема соотношения сложного и простого труда остается, но мы будем измерять сложный труд не в деньгах, а непосредственно количеством трудодней среднего простого труда» [39, с 31]. Следовательно, «трудодень среднего простого труда» должен служить единицей измерения труда различной сложности, и в этих единицах работник должен получать от общества, как выразился К. Маркс, «квитанцию о том, что им доставлено такое-то количество труда» [23, с. 14]. В этих же единицах должны назначаться «учетные» цены продукции, характеризующие

трудоемкость ее производства, а также более высокие розничные цены предметов личного потребления, которые работник получает из общественных запасов по своим заработанным «квитанциям».

Нетрудно убедиться, что *такие «квитанции», исчисляемые в единицах «среднего простого труда», как раз и представляют из себя то, что принято называть «деньгами».* Только их основным назначением будет не оценка стоимости товаров при их последующей продаже, а оценка труда различной сложности. «Трудодень среднего простого труда» может быть приравнен к определенной сумме денег (рублей), и тогда различного рода сложный труд, цены продукции производства и предметов потребления, а также сметы расходов, бюджеты и т. п. будут исчисляться в деньгах (рублях), как это обычно принято. Тарифные сетки рабочих, схемы должностных окладов, различные нормативы затрат труда, выражаемые в рублях, *предназначаются фактически для сопоставления труда разных профессий, квалификации и должностей с «трудоднем среднего простого труда».* Измерение труда в особых трудодневных единицах в СССР не практиковалось, за исключением «трудодней» в колхозах, которые в конце года в необходимых случаях также переводились в рубли в зависимости от полученного урожая и доходов.

Однако, и измерение сложного труда деньгами в СССР тоже не было признано в официальной политэкономии. Сформировавшееся в 1930–1940-е годы представление о полной оплате труда, отсутствии прибыли, назначении цен на средства производства по себестоимости и консолидации «труда для общества» через повышение розничных цен на предметы потребления и «налог с оборота», постепенно уступили место мнениям о сохранении при социализме товарно-денежного обращения и действия закона стоимости, отождествлении «труда для общества» с прибавочной стоимостью товаров и т. п. Трудно объяснить, почему усилилось такое отождествление социалистического производства с капиталистическим. По-видимому, это произошло под действием нескольких причин.

Во-первых, *происхождение денег связывалось с товарным производством*, с торговлей товарами. В терминах «товарно-денежные отношения» или «товарно-денежное обращение» деньги рассматривались неотрывно от товаров. Термин «денежное обращение» (без товаров), как будто вообще не имел смысла. В связи с этим считалось, что с исчезновением товарного производства и торговли исчезнут и деньги. И такое представление имело весьма широкое распространение и воспринималось иногда как «непременная истина».

Во-вторых, К. Маркс и Ф. Энгельс писали *о непосредственном измерении труда при социализме и коммунизме* (без использования понятия «стоимость»), *однако они предполагали измерение труда в рабочем времени*, причем применительно к социализму говорили о «простом» и «сложном» труде и их сопоставлении. Достаточно очевидно, что при коммунизме труд будет измеряться просто часами рабочего времени. Об этом четко писал и И. В. Сталин [10, с. 54–55]. А как измерять сложный (и разнообразный) труд при социализме, в работах классиков марксизма четко не сказано (нам это не встречалось). В [23] К. Маркс говорит о «квитанциях» за выполненный труд. Если попытаться проследить дальнейший путь и судьбу этих «квитанций», включая использование их для назначения «учетных» и «розничных» цен, то они, как мы считаем, превратятся практически в деньги.

В СССР, хотя и без официального признания, деньги использовались для оценки труда различных видов и сложности. Была проведена грандиозная работа по созданию тарифных сеток, систем должностных окладов и др., т. е. фактически по оценке сложного труда деньгами.

В начале приведенной цитаты из «Критики Готской программы» К. Маркс пишет, что «производители не обменивают своих продуктов», т. е. что *при социализме отсутствует товарное производство*. Это подтверждает аргументацию в § 1.3 о несоответствии товарно-денежных отношений социалистическому производству, включая утрату категорией «стоимость» своего смысла при социализме. Довольно часто розничную

государственную торговлю предметами потребления ассоциируют с рынком, а сами предметы потребления называют «товарами». Однако, как показано в предыдущем параграфе, **розничные цены на предметы потребления** (и платные услуги) назначаются централизованно с включением в них «налога с оборота» по формуле (3.4), которая по своему экономическому содержанию в принципе отличается от формулы стоимости товаров (3.3). Подробнее это будет рассмотрено в § 3.4.

Дополнительным подтверждением того, что **К. Маркс использовал термин «стоимость» только применительно к товарам в капиталистическом производстве**, служит, по нашему мнению, новый перевод В. Я. Чеховским 1-го тома «Капитала» [40]. В этом переводе сделаны определенные новации (уточнения по сравнению с предыдущими переводами), которые поясняются и в основном поддерживаются в статье П. Н. Кондрашова «Нелепость, ставшая привычкой» [41]. Наиболее важная новация состоит в **ограничении сферы применения термина «стоимость» с заменой его термином «ценность»**. По мнению В. Я. Чеховского (и П. Н. Кондрашова) ранее ошибочно переводили немецкое слово Wert как «стоимость», хотя К. Маркс понимал под ним «ценность», субстанцией которой является абстрактный (общественно необходимый) труд, т. е. ценность, характеризующуюся затратами труда.

В результате, вместо «потребительная стоимость» (товара) нужно писать «потребительная ценность», а вместо «меновая стоимость» – «меновая ценность». **Именно эту «меновую ценность**, как считает В. Я. Чеховский, **К. Маркс называет «стоимостью»** в условиях капиталистического товарного производства, когда продукты труда (потребительные ценности) принимают общественную форму товаров. Иными словами, К. Маркс рассматривал «стоимость», как особую категорию товарного производства, когда ценность товара выражается не прямо в затратах труда (рабочем времени), а сложным косвенным путем в деньгах при продаже на рынке, принимая форму меновой ценности. Следовательно, К. Маркс отделял «капиталистическую» категорию «стоимость» от категории за-

трат труда, которая сохраняется в социалистическом производстве, но оценивается уже иначе – по формуле (3.1), а не (3.3).

По переводу «Капитала» В.Я. Чеховским встречаются и критические публикации (например, [42]), но в части применимости термина «стоимость» только к капиталистическому товарному производству он, по нашему убеждению, прав, так как это согласуется с приведенными выше цитатами из «Критики Готской программы» и «Анти-Дюринга».

Практическая же возможность успешного развития социалистической экономики без использования категории «стоимость» подтверждена опытом СССР 1930–1950-х годов, когда труд для общества консолидировался через «налог с оборота» на предметы потребления. При этом цены на средства производства устанавливались по трудоемкости (3.1), а розничные цены на предметы потребления – по формуле (3.4), принципиально отличной по экономическому содержанию от формулы стоимости (3.3).

3.3. Сопоставление двух путей консолидации труда для общества в бюджете страны

Здесь будут подробнее рассмотрены и сопоставлены два механизма консолидации труда для общества, кратко описанные в § 3.1. Эти механизмы предполагают различные способы оплаты труда и, соответственно, принципиально различающиеся методологии назначения цен на средства производства (продукцию предприятий группы «А» производственной сферы) и на предметы потребления (продукцию предприятий группы «Б»).

Первый механизм (или путь) предполагает **полную оплату труда**, установление основных «учетных» цен всей продукции по трудоемкости (себестоимости) – по формуле (3.1), и консолидацию труда для общества путем введения надбавки к розничным ценам на предметы личного потребления (и платные услуги), которая называется «налог с оборота» и перечисляется в бюджет. Розничные цены на предметы лич-

ного потребления определяются при этом по формуле (3.4). Этот механизм был введен в СССР в 1930 году и был основным источником наполнения бюджета до середины или конца 1950-х годов. Будем сокращенно называть его использованием «налога с оборота».

Второй механизм исходит из формального предположения о сохранении при социализме категории «стоимость», которой придается совершенно иная, чем при капиталистическом товарном производстве, экономическая интерпретация: **предполагается, что заработная плата оплачивает только часть полного труда,** совершаемого работником, а именно – только «труд для себя», остальная часть представляет «труд для общества» и не оплачивается. Прибавочную стоимость t в формуле (3.3) для стоимости товара в капиталистическом производстве заменили на труд для общества μ , и получили формулу (3.4), которую стали называть «стоимостью» продукции в социалистическом производстве. Наценка μ к себестоимости в ценах продукции по формуле (3.4) получила название «плановой прибыли», которая перечислялась в бюджет аналогично «налогу с оборота». Главное отличие этого второго механизма от первого состоит в том, что теперь **цены на средства производства** (продукцию группы «А») **назначаются не по трудоемкости (3.1), а по формуле (3.4) с наценкой μ .**

Следовательно, второй механизм, который мы будем сокращенно называть использованием «плановой прибыли», предполагает **единообразное назначение цен на средства производства и на предметы потребления по формуле (3.4),** интерпретируемой как их «стоимость». Предметы потребления будут иметь в этом случае только одну цену (розничную), надбавку μ в которой можно назвать и «плановой прибылью», и «налогом с оборота». Заметим здесь, что в отличие от капиталистического производства, где цены формируются на рынках товаров, **в социалистическом производстве цены приходится назначать централизованно** (в плановом порядке). И это централизованное назначение относится, в первую очередь, к «плановой прибыли» μ , т. е. необходимо уяснить методику ее

определения. В этом, как будет показано ниже, состоит главный практический недостаток этой «плановой прибыли» – отсутствие такой методики.

В предыдущем параграфе проиллюстрирована утрата для социалистического производства того смысла категории «стоимость товара», который вкладывали в нее основоположники марксизма применительно к капиталистическому производству. Поэтому попытку распространить на продукцию обобщественного социалистического производства понятие «стоимость» следует рассматривать, как недоразумение и ошибку. Соответственно, ошибочным должен быть и механизм консолидации труда для общества через «плановую прибыль», основанный на ценообразовании «в соответствии со стоимостью». Постараемся это доказать, рассмотрев противоречивость и недостатки этого механизма в свете принципов оплаты труда, описанных в § 2.3.

Отождествление труда для общества в условиях социализма с прибавочной стоимостью товаров в капиталистическом производстве *влечет за собой ряд противоречивых или явно ошибочных положений:*

1. Труд для общества совершается только в производственной сфере, где создаются материальные продукты, имеющие стоимость. В непроизводственной сфере и сфере услуг не создается никаких «стоимостей», поэтому не совершается и труд для общества. Между тем, вполне логично потребовать, чтобы в социалистическом обществе *каждый* трудящийся часть своего труда отдавал обществу.

2. Труд работников производственной сферы оплачивается не полностью – получаемая ими заработная плата ν представляет оплату только «труда для себя», а труд для общества μ не оплачивается. В то же время, труд работников непроизводственной сферы и сферы услуг *оплачивается полностью*, так как они не совершают труда для общества. Это – явное противоречие, обусловленное ошибочным предположением о неполной оплате труда в производственной сфере.

3. Предположение о неодинаковой оплате труда в производственной и в остальных сферах **приводит к нарушению принципа «равной оплаты за равный труд»**. Одинаковая работа (одинаковой профессии, квалификации, интенсивности и т. п.) будет по-разному оплачиваться в производственной и остальных сферах: **в производственной – не полностью**, так как предполагается еще неоплачиваемый труд для общества, **а в непроизводственной сфере и сфере услуг – полностью**. Таких одинаковых работ достаточно много, они указывались в § 2.3.

Эта неравная оплата за равный труд **представляет неразрешимое противоречие**, заставляющее отказаться от предположения о неполной оплате труда в производственной сфере и признать, что труд для общества совершается во всех сферах. Такое признание означает фактически **теоретическую неправомочность применения механизма консолидации труда для общества через «плановую прибыль» в социалистическом производстве**.

4. Следствием указанных противоречий и недостатков является **отсутствие научно обоснованной методики определения наценки «плановая прибыль» и для конкретных продуктов производства** (средств производства и предметов потребления). Дискуссии, проходившие в СССР в 1950–1960-е годы (и позже), выявили разные точки зрения на методы определения этой «плановой прибыли». Так, А. Н. Малафеев в Заключении к своей книге «История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.)» [43] констатирует отсутствие единого мнения по этому вопросу и приводит 4 формулы, предлагаемых разными авторами, для определения «плановой прибыли»:

- 1) пропорционально зарплате v ;
- 2) пропорционально основным и оборотным фондам ($\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}}$), т. е. по аналогии с «ценой производства» в условиях капитализма;
- 3) пропорционально себестоимости ($c + v$);
- 4) сложная смесь пропорционально и зарплате, и фондам, и еще с дифференциальной рентой.

Пишет, что требуются дальнейшие исследования. Такие исследования, по нашим представлениям, должны привести *к отказу от отождествления труда для общества с прибавочной стоимостью товаров*, к признанию полной оплаты труда во всех сферах деятельности и к поиску другого пути консолидации труда для общества в бюджете государства.

Этим другим путем может, как раз, быть *первый рассмотренный выше механизм с использованием «налога с оборота»* на предметы личного потребления (и платные услуги). Как уже отмечалось, он предполагает или обеспечивает:

- *полную оплату труда* по принципу «каждому по труду» во всех сферах деятельности социалистического общества;
- *совершение труда для общества каждым трудящимся* (см. равенство (3.2) в параграфе 3.1);
- *соблюдение принципа «равной оплаты за равный труд» во всех сферах;*
- *достаточную ясность и четкость методик назначения основных цен* (по трудоемкости) на средства производства и предметы потребления, *а также розничных цен на предметы личного потребления* (см. дополнительно в следующем параграфе).

Высокая практическая эффективность этого механизма показана ускоренной индустриализацией страны в 1930-е годы, обеспечением Победы в Великой Отечественной войне, быстрым послевоенным восстановлением народного хозяйства, а также значительным и регулярным снижением розничных цен на предметы потребления в 1947–1954 гг. (см. [21,44]).

В следующем параграфе будут подробнее рассмотрены механизмы ценообразования, а в главе 6 – процесс расширенного воспроизводства экономики при консолидации труда для общества с использованием «налога с оборота».

Здесь целесообразно еще отметить реализацию при использовании «налога с оборота» *эффекта вертикальной интеграции производства*. Этот эффект проявляется при создании *вертикально-интегрированных объединений предприятий*, предназначенных для выпуска определенного вида

конечной продукции (автомобилей, самолетов, электронной техники, вооружения и др.) и включающих («по вертикали», «по производственной цепочке») необходимые для этого предприятия, начиная с добычи и переработки сырья и кончая сборкой готовых изделий. Такими объединениями являются, в частности, многие транснациональные корпорации (ТНК). В капиталистическом производстве рассматриваемый эффект достигается в случае, *если прибыль такие объединения получают от реализации конечной продукции, а промежуточные производства работают бесприбыльно*. С.С. Губанов рассматривает этот эффект даже как специфический экономический закон: «Нулевая рентабельность всего промежуточного производства – такова суть закона вертикальной интеграции» [45]. Этот эффект свойственен, конечно, и социалистическому производству. Многие отраслевые министерства и главки в СССР, которые занимались производством вооружения, освоением ядерной энергии и Космоса, представляли собой фактически вертикально-интегрированные объединения (подробнее см. главу 5).

Советские экономисты, вводя в 1930 г. «налог с оборота», уловили или предвосхитили эффект (или закон) вертикальной интеграции. *Они сделали вертикально-интегрированным все народное хозяйство* – централизуемый доход собирается только с конечной продукции, с предметов потребления, а все средства производства оцениваются по себестоимости. На это указывает, в частности, Т.М. Хабарова: «Социалистическая экономика, приведенная в систему, как гигантский «всемирный синдикат». Средства производства как *общественно-промежуточная продукция* и потребительские товары как *общественно-конечная продукция* «всемирного синдиката» [21, с.18]. Реализация эффекта вертикальной интеграции является дополнительным объяснением отмечавшейся высокой практической эффективности механизма консолидации труда для общества через «налог с оборота».

В целом, применение этого механизма нужно считать «счастливой находкой», можно сказать, «прорывом» в полит-

экономии социализма. К сожалению, в 1960-е годы это не было осознано, оценено и теоретически обосновано.

3.4. Механизмы ценообразования при «зрелом» социализме

По результатам анализа, проведенного в предыдущем параграфе, естественно, предполагается консолидация труда для общества через «налог с оборота» на предметы потребления. При этом используется *два вида централизованно назначаемых цен*:

- 1) *основные «учетные» цены на все виды продукции* – средства производства и предметы потребления – для планирования и других экономических расчетов;
- 2) *розничные цены на предметы потребления*, а также платные услуги – для продажи их населению.

Рассмотрим подробнее механизмы (способы, методики) определения этих цен.

Основные «учетные» цены, как указывалось выше, *устанавливаются по трудоемкости* (или себестоимости) *производства продуктов* – по формуле (3.1). Трудоемкость складывается из затрат живого и овеществленного труда, оцениваемого выплаченной зарплатой. В общих чертах методика определения трудоемкости достаточно проста и ясна – необходимо наладить тщательный учет заработной платы, выплачиваемой по всей производственной «цепочке» изготовления продукта, с последовательным превращением живого труда в овеществленный. Для конкретных продуктов потребуются уточнения, связанные с учетом зарплаты административно-хозяйственного и вспомогательного персонала, с разделением зарплаты при комбинированном производстве нескольких продуктов и др.

Очевидно, что требуется постоянное совершенствование методологии оценки и оплаты труда разных профессий и должностей. Основные «учетные» цены будут характеризовать действительные затраты живого и овеществленного труда на-

столько хорошо и полно, насколько совершенна применяемая методология оценки труда при выплате заработной платы. Чем лучше и полнее реализуется принцип «каждому по труду», тем больше эти цены отражают фактические затраты труда.

Для установления «учетных» цен на все виды продукции в соответствии с их трудоемкостью необходима очень развитая **информационная система учета затрат труда и статистики**. Эта система должна охватывать все производственные и региональные объединения предприятий, а также определять среднюю (среднеотраслевую) трудоемкость однотипных продуктов, производимых на нескольких предприятиях. Одновременно, в эту систему будут поступать сведения от проектных организаций о трудоемкости продукции новых предприятий, строительство которых будет рассматриваться в общих планах развития и функционирования экономики страны.

Установление «учетных» цен производится **централизованно государственными органами по ценообразованию** (комитетами, отделами) с привлечением специализированных научно-исследовательских институтов. На промежуточные виды продукции (полуфабрикаты, комплектующие изделия и т. п.), производимые и используемые в рамках одного объединения предприятий, цены могут устанавливаться отделом по ценообразованию этого объединения. Естественно, органы по ценообразованию используют только что отмеченную информационную систему учета и статистики.

«Учетные» цены продукции **должны снижаться** по мере совершенствования производства и роста производительности труда. Этого требует закон минимизации затрат живого и овеществленного труда, рассмотренный в § 2.1. Производственные планы предприятий и объединений должны быть оптимальными в свете этого закона, т. е. критерием при их составлении с использованием математических моделей будет, как правило, минимум затрат живого и овеществленного труда. Кроме того, одним из главных критериев оценки деятельности предприятий и объединений будет **снижение трудоемкости продукции**. На это будет направлена система материального поощре-

ния трудовых коллективов (см. главу 4). Всеобщая атмосфера морального и материального стимулирования снижения трудоемкости (и цен) продукции (а не максимизации прибыли) будет способствовать как экономии используемых ресурсов, так и научно-техническому прогрессу.

По мере развития плановой социалистической экономики и перехода от «раннего» социализма, какой был в СССР, к «зрелому» социализму, *будет изменяться смысл основных «учетных» цен* производимой продукции. Вместо привычного для актов «купли-продажи» смысла «рыночной» цены, по которой товар или продукт обменивается на деньги, цена все больше будет приобретать «учетный» смысл, как оценка затрат труда на производство продукта. Такие денежные оценки затрат сложного труда необходимы для планирования производства, выбора оптимальных вариантов плана, оценки эффективности производства и других экономических расчетов. При этом не происходит какой-то реальной продажи продуктов или действительного «продуктообмена» – обмена одного продукта на другой. По мере совершенствования структуры экономики и методологии планирования, *а также изъятия из употребления понятия «прибыль»*, в производственной сфере будет происходить, как показано в § 1.3, *плановая бесплатная передача продукции (средств производства) по «цепочке» изготовления конечной продукции (предметов потребления)*. Такая плановая передача совершается либо внутри объединения предприятий, либо между разными объединениями. При этом должна фиксироваться трудоемкость («учетная» цена) передаваемой продукции для составления внутреннего плана объединения или для разработки плановых заданий объединениям на более высоком уровне экономики. Подробнее это будет рассмотрено в главе 5.

Существенно иной будет *методология назначения розничных цен на предметы потребления и платные услуги по формуле (3.4)*. Она определяется самим механизмом консолидации труда для общества с использованием «налога с обо-

рота». Поэтому, прежде, чем перейти к методологии назначения розничных цен, необходимо более подробно пояснить этот механизм. Целесообразно сделать это графически.

На рис.3.1 представлены общество (население страны), его производственная и непроизводственная сферы, сфера розничной торговли, а также операция по переоценке предметов потребления. В **производственную сферу** предполагаются включенными: предприятия группы «А» по производству средств производства; предприятия группы «Б» по производству предметов *лично*го потребления; сфера платных услуг (жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, театры, столовые, предприятия бытового обслуживания и т. п.). Сфера услуг отнесена к производственной сфере условно для упрощения картины. В **непроизводственную**

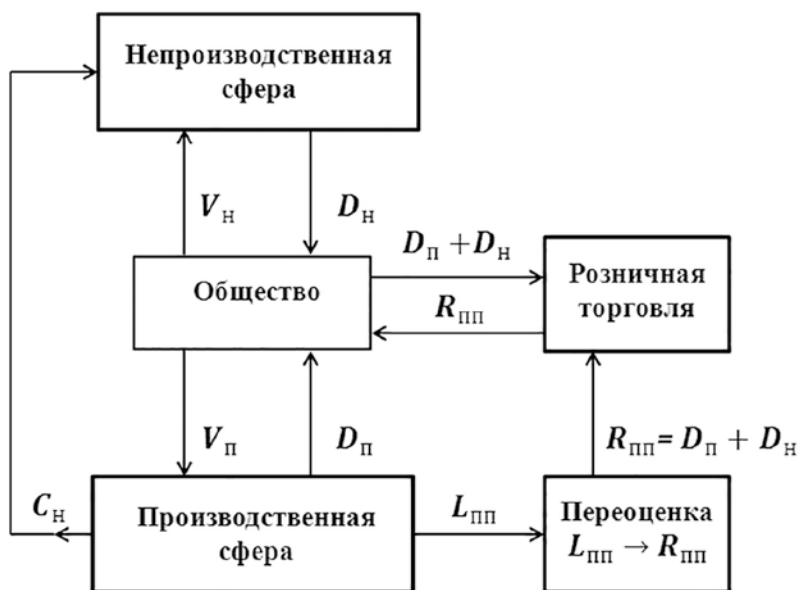


Рис. 3.1. Затраты и оплата труда, переоценка и продажа предметов личного потребления.

сферу включено все остальное: учебные и научные учреждения, поликлиники и больницы, библиотеки, бесплатные культурные и спортивные заведения, органы государственного управления, пенсионное и социальное обеспечение, вооруженные силы, милиция и др.

Будем рассматривать годичный период времени, за который общество вкладывает в производственную сферу количество труда $V_{\text{П}}$, получая за это эквивалентную денежную зарплату $D_{\text{П}} = V_{\text{П}}$. В непроизводственную сферу вкладывается труд $V_{\text{Н}}$, но из этой сферы в общество поступают денежные средства $D_{\text{Н}} > V_{\text{Н}}$. **Они превышают затраты труда $V_{\text{Н}}$ на величину «нетрудовых» социальных выплат:** пенсий, стипендий, различного рода пособий. Естественно, общество бесплатно пользуется услугами, предоставляемыми учреждениями непроизводственной сферы, в том числе за счет фондов общественного потребления. Труд же работников этой («бюджетной») сферы **оплачивается в соответствии с его количеством и качеством** (продолжительностью и сложностью), как и работников производственной сферы.

В производственной сфере создаются средства производства и предметы общественного потребления (в группе «А»), материальные предметы личного потребления (в группе «Б») и разнообразные услуги (в сфере платных услуг). Средства производства в основном расходуются в самой производственной сфере, причем некоторая их часть с трудоемкостью $S_{\text{расш}}$ предназначается для расширения производства в следующем году. Из производственной сферы в непроизводственную направляются необходимые там средства производства и предметы общественного потребления общей трудоемкостью $S_{\text{Н}}$. Это – сооружения, механизмы, техника (включая вооружение), материалы и энергия, используемые и расходуемые непроизводственными учреждениями. Основной же продукцией, выходящей из производственной сферы, являются предметы личного потребления и платные услуги, общую трудоемкость которых обозначим $L_{\text{ПП}}$. Таким образом, живой труд $V_{\text{П}}$, затра-

чиваемый в производственной сфере, создает три обобщенных вида продукции:

$$V_{\Pi} = L_{\text{ПП}} + C_{\text{Н}} + C_{\text{расш}}, \quad (3.6)$$

последний из которых остается там для следующего года.

Наибольший интерес здесь представляет «судьба» предметов потребления и услуг, которые поступают для распределения (продажи) населению. Общая их трудоемкость составляет $L_{\text{ПП}}$ в то время, как у *населения на руках денежные средства* ($D_{\text{П}} + D_{\text{Н}}$), *значительно превышающие* $L_{\text{ПП}}$. *В связи с этим и необходима переоценка предметов потребления и услуг в более высокие розничные цены* (обозначим их общую сумму через $R_{\text{ПП}}$):

$$L_{\text{ПП}} \rightarrow R_{\text{ПП}} = D_{\text{П}} + D_{\text{Н}}. \quad (3.7)$$

Величина переоценки (увеличения) и будет представлять собой суммарный по стране труд для общества:

$$M = (D_{\text{П}} + D_{\text{Н}}) - L_{\text{ПП}}. \quad (3.8)$$

Эта наценка, перечисляемая в бюджет государства в виде «налога с оборота», была основным источником наполнения бюджета в СССР до 1960-х годов, из которого финансировалась вся непроизводственная сфера и расширение производства.

Если учесть, что $D_{\text{П}} = V_{\text{П}}$, и подставить сумму (3.6) в выражение (3.8), то получим:

$$M = (L_{\text{ПП}} + C_{\text{Н}} + C_{\text{расш}} + D_{\text{Н}}) - L_{\text{ПП}} = D_{\text{Н}} + C_{\text{Н}} + C_{\text{расш}}, \quad (3.9)$$

где $(D_{\text{Н}} + C_{\text{Н}})$ представляет непроизводственное потребление, а $C_{\text{расш}}$ – накопление средств производства для расширения производства.

Можно еще отметить, что живой труд $V_{П}$, вложенный в производственную сферу, может интерпретироваться как «национальный доход» (вновь созданная за год стоимость, в терминах советской политэкономии), т. е. как вновь созданные этим трудом материальная продукция и услуги, оцененные по их трудоемкости. Тогда из выражения (3.6) видно, что два первых вида продукции ($L_{ПП} + C_H$) потребляются и исчезают из производственной сферы, а третий $C_{расш}$ накапливается в ней. В главе 6 соотношения живого и овеществленного труда в разных подразделениях и сферах экономики будут даны более подробно при рассмотрении расширенного воспроизводства экономики.

Возвращаясь теперь к *методологии назначения розничных цен*, отметим сначала несколько общих моментов. **Во-первых, исходной величиной** для назначения розничной цены конкретного предмета потребления, естественно, *служит его «учетная» цена* – трудоемкость ($c + v$), входящая в формулу (3.4). Фактически необходимо определить третье слагаемое этой формулы – наценку «налог с оборота» μ .

Во-вторых, приходится констатировать, что *отсутствует какой-либо единый для всех предметов потребления алгоритм определения «налога с оборота»*. Для каждого отдельного предмета потребления эта наценка, в принципе, может быть любой – большей или меньшей, и даже отрицательной. Каких-либо объективных (внешних, экономических, методических) ограничений на величину розничной цены отдельного предмета потребления не существует. Однако, должны выдерживаться *определенные общие тенденции или требования*:

– розничные цены должны быть, по возможности, *как можно более высокими*, из-за необходимости общего их повышения для соблюдения денежного баланса страны;

– должна учитываться *социальная значимость* конкретных предметов потребления и услуг. Так, в наибольшей мере увеличивать сверх трудоемкости следует цены на спиртное, табачные изделия, предметы роскоши, новые дефицитные предметы

и т.п. В то же время, на лекарства, детскую одежду, учебники и др. розничные цены могут быть ниже трудоемкости;

– необходимо учитывать *соотношения спроса и предложения* – снижать розничную цену при избытке какого-то предмета потребления, и наоборот, повышать при его дефиците.

В-третьих, розничные цены будут зависеть от общих объемов производства предметов потребления и предоставления услуг. Чем больше будут эти физические объемы, тем меньше потребуется увеличивать розничные цены над «учетными» ценами. Объемы производства предметов потребления (продукции предприятий группы «Б») определяются в процессе составления годовых и перспективных планов развития народного хозяйства. Это – очень важная работа, обеспечивающая фактически выполнение основного экономического закона социализма (см. § 2.1). Для этого должны составляться научно обоснованные прогнозы потребностей населения в различных продуктах с учетом статистических данных о продажах (спросе населения), опросов, заказов и др. Заметим, что при разработке планов производства используются основные «учетные» цены всех предметов потребления, а розничные цены устанавливаются или уточняются позднее по плановым и фактическим объемам производства. Следовательно, величина розничных цен и возможные ошибки в их назначении не влияют непосредственно на процесс планирования и качество (оптимальность) планов.

В-четвертых, при указанной «свободе» в назначении розничных цен на отдельные предметы потребления (и услуги) необходимо, вместе с тем, выдержать несколько общих по стране условий (требований, ограничений):

1) сумма *превышений* розничных цен *всех* предметов личного потребления и услуг над их трудоемкостью (суммарный «налог с оборота») должна быть несколько больше, чем необходимый труд для общества по стране в целом, чтобы имелся запас денежных средств на случай неполной продажи предметов потребления. С учетом выражений (3.6)-(3.9) и принятых

там обозначений это требование можно записать в следующем виде:

$$M = R_{\text{ПП}} - L_{\text{ПП}} > D_{\text{Н}} + C_{\text{Н}} + C_{\text{расш}}; \quad (3.10)$$

2) сумма розничных цен всех предметов потребления и услуг, предлагаемых населению, должна превышать суммарные денежные выплаты населению (в виде зарплаты работников производственной и непроизводственной сфер, пенсий, стипендий и пособий), чтобы не создавался дефицит предметов потребления. В тех же обозначениях это требование представляется в следующем виде:

$$R_{\text{ПП}} > D_{\text{П}} + D_{\text{Н}}; \quad (3.11)$$

3) розничные цены должны снижаться по мере роста общественной производительности труда. Это требование является естественным результатом действий основного экономического закона социализма и закона минимизации затрат живого и овеществленного труда.

Методология назначения розничных цен на предметы потребления и платные услуги будет состоять в поиске и уточнении цен конкретных предметов и услуг, удовлетворяющих отмеченным тенденциям, общим требованиям и условиям. Очевидно, что *эта задача допускает множество решений* (не является однозначной). Несомненно также, что с учетом большой свободы в назначении розничных цен на конкретные (отдельные) предметы потребления и услуги такие решения существуют, могут быть найдены и систематически улучшаться. Об этом свидетельствует, в частности, опыт СССР в 1930–1950-е годы, особенно систематическое снижение потребительских цен в 1947–1954 гг. [44].

Установление розничных цен и их корректировка, включая снижение, – *процесс длительный и практически непрерывный*. Должны учитываться спрос населения и социальная значимость конкретных предметов потребления и услуг. Есте-

ственно, в первую очередь нужно снижать цены на предметы потребления, оказавшиеся в избытке. Для дефицитных, в том числе новых предметов должны заблаговременно разрабатываться меры (планы) по увеличению их производства, т.е. снижение цен на предметы, пользующиеся спросом, должно сопровождаться увеличением объемов их производства.

Изменяя розничные цены с учетом социальной значимости конкретных предметов потребления и услуг, ***можно смягчить материальное неравенство трудящихся***, еще неизбежное при социализме. Как указывалось в § 2.2, это неравенство обусловливается неодинаковыми физическими и интеллектуальными способностями трудящихся и различным составом их семей. Регулируя розничные цены, можно смягчать это неравенство, в дополнение к бесплатному («по потребностям») использованию фондов общественного потребления.

ГЛАВА 4. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОД- СТВА И МАТЕРИАЛЬНОЕ ПООЩРЕНИЕ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

4.1. Немного истории

Термин «хозрасчет» не имеет четкого общепринятого определения. Наиболее часто он понимается как метод планового ведения хозяйства на социалистических предприятиях, требующий соизмерения затрат и результатов производства в денежном выражении, возмещения произведенных предприятием расходов собственными доходами и обеспечения рентабельности (доходности) производства. Хозяйственный расчет призван обеспечить выполнение государственных планов при наименьших затратах труда и средств производства и осуществлять контроль рублем над деятельностью предприятия.

С самых первых лет Советской власти В. И. Ленин неоднократно говорил о необходимости всемерной экономии, строгого учета и контроля в социалистическом производстве, употребляя и термин «хозяйственный расчет» (см., например, [46] стр. 151). Конкретные формы и содержание хозрасчета изменялись в СССР по мере развития экономики. Зарождение хозрасчета в [47] связывается с переходом к Новой экономической политике. В начале 1920-х годов национализированные предприятия по примеру США объединялись в крупные государственные тресты и синдикаты, которые становились фактически монополистами по выпуску соответствующей продукции. Эти тресты и синдикаты действовали аналогично частным капиталистическим фирмам, включая стремление к получению прибыли. Такая форма деятельности ассоциировалась с «коммерческим расчетом», направленным на получение максимальной прибыли, успешное участие в рынке и т. п. Она во многом копировала капиталистический способ хозяйствования, но считалась приемлемой для условий НЭП.

Стремясь к максимизации прибыли, тресты и синдикаты начали завышать цены на свою продукцию, придерживая реализацию товаров. В результате в 1923–1924 гг. возник уже отмечавшийся в § 3.1 «кризис сбыта» – при повсеместной нехватке промышленных товаров стали скапливаться большие их запасы. Кроме того, появились «ножницы» цен – значительное (почти трехкратное) превышение уровня цен на промышленные товары над ценами на сельскохозяйственные продукты, что означало неэквивалентность обмена товарами между городом и деревней. Правительство было вынуждено ввести регулирование цен на продукцию государственных предприятий, что послужило началом централизованного установления цен, наряду с централизованным планированием. Указанный «кризис сбыта» явился первым сигналом о несоответствии «коммерческого расчета» (с его стремлением к максимальной прибыли) целям и законам обобществленного социалистического производства.

В последующем по мере совершенствования планирования, накопления опыта, завершения восстановления народного хозяйства и начала интенсивной индустриализации хозрасчет предприятий претерпевал определенные изменения. Главной его направленностью становились выполнение плана, учет и снижение всех видов расходов. Получение прибыли отодвигалось на второй план. Проблемы совершенствования хозрасчета достаточно широко обсуждались в печати в начале 1930-х годов [47], когда НЭП стала уже исчерпывать себя.

Среди различных высказывавшихся мнений хотелось бы отметить предложения по так называемой «учетной» трактовке хозрасчета. Как указывалось в [47], типичной в этих предложениях была мысль о том, что *главным в хозрасчете* (наряду с выполнением плана) *является учет затрат, их сопоставление с результатами, обеспечение рентабельности каждого предприятия*. Такая «учетная» трактовка хозрасчета, по нашему мнению, в наибольшей степени соответствует достаточно «зрелому» социализму, когда понятия «стоимости», «прибавочной стоимости», «прибыли» и т.п. вообще теряют

смысл. Наши представления о таком хозяйственном расчете, а вернее учете, будут даны в последнем параграфе этой главы.

Очень интересны взгляды на хозрасчет и классификация этапов его развития Н. А. Вознесенского. В своей работе 1931 года он, в частности, пишет: «Итак, *контроль и учет – важнейшая проблема переходного периода и периода социализма*. Однако формы контроля и учета меняются с ходом развития социалистической революции. Мы обязаны различать по крайней мере три этапа в развитии этих форм:

1. Контроль и учет первого этапа НЭПа («коммерческий расчет»).

2. Контроль и учет последнего этапа НЭПа и первого этапа социализма («хозрасчет»).

3. Контроль и учет развитого социалистического общества («прямой социалистический учет и контроль»)» [39, с.18].

Достаточно ясно, что под 2-м этапом («хозрасчет») Н. А. Вознесенский имел в виду ту разновидность хозрасчета, которая формировалась в то время (начало 1930-х годов). Подчеркивая принципиальные отличия этого 2-го этапа хозрасчета от «коммерческого расчета», он подробно разбирает различия общих социально-экономических условий в стране в 1921 и 1931 годах, однако практически ничего не пишет о конкретных формах такого хозрасчета. Можно полагать, что они тогда еще только обсуждались и прояснялись, так как в одном месте он говорит даже о «срыве хозрасчета, имевшем место в последнее время, который необходимо преодолеть». Главное внимание он уделяет сохранению товарно-денежных отношений и осуществлению контроля рублем на 2-м этапе хозрасчета.

Интересные соображения Н. А. Вознесенский высказывает о 3-м («социалистическом») этапе хозрасчета. Приводя многочисленные ссылки на труды К. Маркса и Ф. Энгельса, он указывает, что этот хозрасчет будет осуществляться при отсутствии товарного производства и стоимостной оценки затрат труда. В частности, он приводит выдержку из «Анти-Дюринга» Ф. Энгельса [37], которую мы использовали в главе 3, показывая утрату смысла категории «стоимость» при социа-

лизме. Суждения Н. А. Вознесенского свидетельствуют, что уже в 1930-е годы формировались теоретически обоснованные представления об экономике социализма, включая хозрасчет. Материал нашего параграфа 4.3 можно рассматривать как развитие и конкретизацию этих представлений.

2-й этап хозрасчета, насколько можно судить, развивался и совершенствовался в предвоенные, а затем в послевоенные годы.

К началу 1950-х годов он принял формы, систематизированно описанные в [11] и прокомментированные в [10]. Раздел в учебнике [11], посвященный хозрасчету, начинается с описания *режима экономии рабочего времени*, который требует бережного отношения к общественной собственности, систематического снижения затрат живого и овеществленного труда на производство продукции, совершенствования техники и т. п. *Хозяйственный расчет социалистических предприятий трактуется как важнейшее средство осуществления режима экономии*. Доходы и расходы предприятий измеряются в денежной форме, и хозрасчет дает возможность осуществлять калькуляцию, учет и контроль над деятельностью предприятий, выявляя доходность или убыточность каждого из них. Одним из требований хозяйственного расчета является *обеспечение рентабельности предприятия*. Это означает, что средства, полученные предприятием от реализации своей продукции, возмещают себестоимость и обеспечивают сверх того получение дохода. Рентабельность характеризует экономическую эффективность работы предприятия за определенный период времени.

Наряду с рентабельностью отдельных предприятий и отраслей, в [10] и [11] пишется о достижении в социалистическом хозяйстве *высшей, недоступной для капитализма народнохозяйственной рентабельности*, которая определяется с точки зрения всего народного хозяйства и в разрезе длительного периода времени. Рентабельность отдельных отраслей и предприятий имеет подчиненное значение по отношению к народнохозяйственной рентабельности. В социалистическом

хозяйстве наряду с рентабельными могут быть временно нерентабельные или даже убыточные предприятия, но имеющие большое народнохозяйственное значение. Смысл народнохозяйственной рентабельности в [10,11] подробно не поясняется, но можно предположить, что она характеризует эффективность и необходимость строительства **новых предприятий или развития отраслей**, которые определяются в процессе долгосрочного планирования развития экономики, а «хозрасчетная» рентабельность характеризует деятельность действующих предприятий.

Централизуемый чистый доход государства (интерпретируемый также как «труд для общества»), который необходим для формирования фондов общественного потребления, накопления и других общегосударственных расходов, реализовывался в то время в основном в виде «налога с оборота». Он образовывался как плановая **надбавка к себестоимости в ценах на предметы потребления**, продававшиеся населению, и перечислялся в бюджет государства. Цены на продукцию отраслей, производящих средства производства, как правило, не содержали налога с оборота и устанавливались близкими к себестоимости.

Таким образом, **хозрасчет предприятий в СССР в начале 1950-х годов** характеризовался следующими чертами:

- он предназначался, в первую очередь, для осуществления режима экономии, т. е. для снижения в конечном итоге издержек производства и себестоимости продукции;
- главным показателем эффективности производства, наряду с выполнением плана, служил сам факт рентабельности предприятия. Однако, допускалась нерентабельность и убыточность особо важных предприятий;
- «труд для общества» консолидировался в бюджете государства через рассмотренный в главе 3 механизм «налога с оборота»;
- цены на средства производства устанавливались близкими к себестоимости.

Заметим, что ни о какой максимизации прибыли, как критерии эффективности производства, в то время не было и речи. В [11] исключалось даже применение самого термина «прибыль» и использовались термины «доход» и «рентабельность».

Установление *цен на средства производства* по себестоимости (без всякой «прибавочной стоимости») означало фактически, как отмечалось в § 3.1, отказ от использования понятия «стоимость» продукции в сфере социалистического производства и признание того, что затраты труда на ее производство измеряются заработной платой, выплаченной как при непосредственном изготовлении продукта (оплата живого труда), так и ранее при производстве расходуемых материалов, энергии, оборудования и т. п. (оплата овеществленного труда). Это соответствует социалистическому принципу оплаты «по труду», по его количеству и качеству (продолжительности, интенсивности и др.) Одновременно, повышение *цен на предметы потребления* сверх их себестоимости (для консолидации «труда для общества») предполагало, с одной стороны, что труд оплачивается полностью, и себестоимость равна «трудоемкости» производства продукции (и средств производства, и предметов потребления), а с другой стороны, что «труд для общества» совершают все трудящиеся (и производственной, и непроизводственной сфер).

Такое ценообразование, как и указанные черты хозяйственного расчета, достаточно хорошо соответствовали, по нашему мнению, достигнутому уровню развития экономики СССР в начале 1950-х годов (ликвидация частной собственности и эксплуататорских классов, преобладание общенародной собственности на средства производства, достаточно полная реализация принципа «от каждого по способностям, каждому по труду»). Их нужно было четко формулировать, совершенствовать и развивать.

Здесь следует указать на очень серьезный недостаток описанного 2-го этапа хозрасчета – *он допускал задание планов предприятий* (и объединений) *в стоимостном* (денежном)

выражении по произведенной валовой продукции. Этот недостаток многократно отмечается в [47] и подробно анализируется и критикуется в [48]. Задание плана в стоимостном выражении стали практиковать из-за усложнения экономики и увеличения разнообразия продукции, что затрудняло планирование в натуральном (физическом) выражении. На практике это приводило к двум отрицательным результатам (явлениям): во-первых, к стремлению увеличить издержки производства, которые входят в стоимость продукции (увеличить материало- и энергоемкость продукции), для облегчения выполнения и перевыполнения плана; во-вторых, к нарушению планового ассортимента продукции за счет исключения невыгодных (более дешевых) ее видов. Это явилось одной из причин, сделавших советскую экономику «затратной».

В теоретическом отношении **планирование выпуска продукции в стоимостном выражении является недоразумением** (об этом будет подробнее сказано в следующем параграфе). Стоимость представляет собой общественно необходимые затраты труда, **которые**, в соответствии с законом минимизации затрат, **должны снижаться**. План же по своему смыслу должен выполняться и, по-возможности, перевыполняться, т. е. **выполняться, как можно в большем объеме, максимизироваться**. Задание плана в стоимостном выражении создает стремление к максимизации затрат труда на производимую продукцию, что явно противоречит закону минимизации затрат живого и овеществленного труда.

С конца 1950-х годов в советской экономической науке обладали ошибочные, как сейчас можно судить, представления о сохранении при социализме товарного производства, капиталистических понятий стоимости, прибавочной стоимости, прибыли и т. п. Смысл хозрасчета, особенно критерий оценки эффективности предприятий, и принципы ценообразования были изменены, фактически, – в сторону возврата к капиталистическому способу хозяйствования, к 1-му этапу («коммерческому расчету»).

Были допущены три основные ошибки:

1) сохранилось упомянутое установление планов предприятий по валовой (товарной, реализованной) продукции в денежном (стоимостном) выражении, что привело к повышению себестоимости и нарушению ассортимента продукции;

2) признание наличия и начисление прибавочной стоимости (прибыли) в ценах на средства производства, что вызывало искажение этих цен и ошибки в экономических расчетах;

3) принятие максимальной прибыли в качестве главного критерия эффективности производственной деятельности предприятия (вместо прежнего критерия минимума себестоимости продукции), хотя этот критерий противоречит всем экономическим законам социализма.

В следующем параграфе будут подробнее рассмотрены недостатки «коммерческого расчета» в социалистическом производстве и последствия, к которым привел возврат к этому 1-му этапу контроля и учета (в классификации Н. А. Вознесенского). Затем в 4.3 будет описан 3-й этап социалистического контроля и учета (по сложившимся у нас представлениям), к которому следовало бы переходить, вместо возврата к 1-му этапу.

4.2. Хозрасчет в СССР в 1960–1980-е годы и его последствия

К началу 1950-х годов в экономике СССР возникли проблемы, требовавшие проведения определенных реформ. Наиболее важными из них, по нашему мнению, были две: 1) ***увеличение масштабов и усложнение экономики***, что затрудняло или даже делало невозможным ее планирование из одного единого центра и требовало какой-то децентрализации управления; 2) ***необходимость совершенствования методологии оценки деятельности и системы материального поощрения*** коллективов предприятий и объединений для постоянного повышения их эффективности. Об этих проблемах уже говорилось

ранее. В главе 5 и в следующем параграфе будут изложены пути их решения, какими они видятся сейчас после анализа допущенных ошибок. Реально же, ввиду недостаточной теоретической проработки, их начали решать методом «проб и ошибок», не успевая ошибки исправлять.

Дискуссия начала 1950-х годов, связанная с подготовкой учебника по политэкономии, работа И. В. Сталина [10] и сам учебник [11] уточнили и некоторые черты хозрасчета предприятий, описанные выше в § 4.1. Однако, многие положения политэкономии социализма, определяющие дальнейшее развитие экономики, остались раскрытыми недостаточно. В том числе, требовали решения отмеченные проблемы планирования усложнившейся экономики и оценки эффективности действующих предприятий (и материального поощрения их коллективов). Обсуждение этих проблем и вопросов продолжилось в 1950-е и 1960-е годы. В [47] достаточно обстоятельно описаны взгляды и публикации того времени.

Главное внимание сосредоточилось на вопросах *сохранения при социализме товарного производства и действия закона стоимости*. Общий ход дискуссии мы оцениваем негативно – вместо продвижения вперед, к лучшему пониманию экономики социализма, происходило отступление назад по сравнению с работами [10,11] в смысле «приписывания» социалистическому производству черт и свойств капиталистического. Так, большинство авторов настаивало на сохранении товарного производства при социализме, не всегда увязывая это с наличием двух форм собственности: общенародной и кооперативной (колхозной). При этом предполагалось, конечно, и сохранение действия закона стоимости. В то же время, имелись работы, например И. С. Малышева и В. А. Соболя [49–51], где отрицалось товарное производство при социализме, а хозрасчет рассматривался как общественный учет результатов производства и затрат труда. Однако, и в этих работах предполагалось сохранение категории стоимости продуктов (товаров) по формуле $(c+v+m)$, которая интерпретировалась как общественно необходимые затраты труда (живого и ове-

ществленного) на их производство, где m – труд для общества. Следовательно, в категорию стоимость по-прежнему вкладывался частнособственнический (капиталистический) смысл с отождествлением «труда для общества» с прибавочной стоимостью. Ошибочность таких представлений была показана в главе 3. О консолидации труда для общества через повышение розничных цен на предметы личного потребления и перечисление образующегося «налога с оборота» в государственный бюджет, как это указывалось в [11], просто-напросто забыли.

Такой «разворот» в развитии теории политэкономии социализма отразился, естественно, и на эволюции концепции хозрасчета. Вместо перехода от 2-го этапа его развития к 3-му этапу, как сказано выше, начался фактически возврат к 1-му этапу («коммерческий расчет» раннего периода НЭП).

Эти изменения хозрасчета происходили постепенно в несколько этапов. Они совпали с другими реформами в управлении экономикой. Начало было положено реформой 1957–1959 гг., связанной с переходом с отраслевого на территориальное управление и планирование и созданием совнархозов. При этом был изменен порядок (последовательность) составления планов – снизу вверх, начиная с планов отдельных предприятий и территорий, с последующей их увязкой на более высоких уровнях. Это повысило самостоятельность предприятий, но уменьшило народнохозяйственную целенаправленность планов. Реформа 1957–1959 гг. оказалась неудачной, и за ней последовала реформа 1965–1967 гг., ассоциируемая с именем А. Н. Косыгина, Председателя Совета Министров СССР. Эта реформа внесла наиболее существенные изменения в хозрасчет предприятий, однако перелома в отрицательных тенденциях развития советской экономики не произошло. В последующем реформирование в том или ином виде продолжалось, однако состояние экономики ухудшалось. Мы не будем подробно излагать ход реформ, их результаты и недостатки. Этому посвящено множество работ [47,48, 52–55 и др.].

Постараемся осветить лишь главные ошибки и недостатки в происходившем возврате к «коммерческому расчету» социалистических предприятий.

Эти ошибки и недостатки вызваны совместным влиянием двух обстоятельств:

1) возвратом к критерию максимальной прибыли при оценке хозяйственной деятельности предприятий и материальном поощрении их коллективов (вместо критерия снижения затрат труда и себестоимости, или трудоемкости продукции);

2) сохранением практики задания планов предприятий в денежном измерении (вместо планирования натуральных объемов производства в физических единицах).

Рассмотрим сначала *критерий максимальной прибыли*. В нем заложен, можно сказать, «клубок» недоразумений, противоречий и ошибок.

Во-первых, этот критерий исходит из предположения *о сохранении при социализме категории «стоимость» в виде $(c+v+m)$* . В § 3.2 была подробно показана ошибочность этого предположения. В социалистическом производстве при единой (общенародной) собственности на средства производства, при отсутствии частной собственности и эксплуатации человека человеком *не должно быть «прибавочной стоимости» m* . Соответственно, как показано в § 1.3, *у социалистических предприятий не может возникнуть прибыль*. В капиталистическом производстве прибыль образуется за счет прибавочной (неоплаченной) стоимости товаров. Прибыль же у социалистического предприятия возможна лишь при убытке у другого социалистического предприятия, что противоестественно. *Все социалистические предприятия должны работать, минимизируя затраты живого и овеществленного труда*. Никаких прибылей и убытков! Однако, в 1950-е годы в СССР прибавочную стоимость товаров (продуктов производства) начали интерпретировать как неоплаченный «труд для общества».

Во-вторых, такая *подмена понятия прибавочной стоимости товаров понятием «труда для общества» также не соответствует*, как показано в § 3.1, *социалистическим*

производственным отношениям. Прибавочная стоимость товаров достается и используется потом **отдельными частными собственниками** предприятий, т.е. она образуется в рамках отдельных фирм, компаний и корпораций, и расходуется затем по усмотрению их владельцев. Труд для общества, наоборот, предназначается **для общегосударственных нужд и «собирается» государством**, как правило, в виде налогов с соответствующих слоев населения. В главе 3 рассмотрено два принципиально различных механизма консолидации труда для общества в бюджете государства, которые применялись в СССР. Там показаны противоречия и недостатки механизма, предполагающего наличие прибыли у социалистических предприятий.

Таким образом, при достаточно «зрелом» социализме, когда произошел переход от товарно-денежных отношений к плановой безоплатной передаче продукции производства (см. § 1.3), понятия стоимости и прибыли утрачивают смысл. В этом направлении и формировалась методология 2-го этапа хозрасчета до начала 1950-х годов. Требовались дальнейшее ее совершенствование и переход к 3-му этапу. В частности, было необходимо создание промежуточного уровня экономики (уровня крупных производственных и территориальных объединений предприятий) для совершенствования планирования и прекращения задания планов предприятий в денежном выражении. Однако, вместо этого, вернулись к 1-му этапу хозрасчета («коммерческому расчету»), т.е. **не только признали сохранение понятий «стоимость» и «прибыль», но и потребовали максимизации прибыли в качестве главного критерия эффективности** хозяйственной деятельности предприятий. Эта «максимизация» добавила недоразумений, противоречий и ошибок.

Максимизация прибыли является основным законом капиталистического производства, и его применение к социалистическим предприятиям, априори, должно привести к отрицательным результатам. Первым свидетельством этому был отмечавшийся выше «кризис сбыта» 1923–1924 гг., по-

требовавший введения регулирования цен государственных промышленных предприятий, что означало фактически отказ от «коммерческого расчета» и переход ко 2-му этапу хозрасчета. Однако, как уже многократно говорилось, в конце 1950-х годов к «коммерческому расчету» вернулись вновь.

Теоретический анализ использования критерия максимальной прибыли для социалистических предприятий показывает, что *он противоречит практически всем экономическим законам социализма*, рассмотренным в § 2.1: основному экономическому закону, закону минимизации затрат живого и овеществленного труда и закону планомерного пропорционального развития экономики страны в целом. Это становится ясным, если *попытаться математически поставить задачу построения оптимального плана развития экономики страны* в предположении, что каждое предприятие будет стремиться к получению максимальной прибыли. Можно убедиться, что *такая постановка некорректна и невозможна*: нельзя свести (обобщить) максимумы прибылей тысяч предприятий к единому экстремуму по народному хозяйству в целом; неизвестны цены на продукцию предприятий, от которых зависит прибыль и т. д. и т. п.

Это означает, что критерий максимальной прибыли отдельных предприятий не соответствует основному закону «максимально возможного удовлетворения материальных и культурных потребностей всех членов общества», так как не позволяет составить оптимальный план, удовлетворяющий этому основному закону. Следовательно, этот критерий противоречит основному закону и закону планомерного развития. Кроме того, как отмечалось в § 2.1, стремление к максимальной прибыли не всегда приводит к снижению затрат труда – в СССР введение этого критерия привело к тенденции завышения предприятиями цен на свою продукцию, т. е. этот критерий может приводить к нарушению закона минимизации затрат живого и овеществленного труда.

Таким образом, критерий максимальной прибыли явно не «вписывается» в социалистическую экономику. Между тем, если вместо получения максимальной прибыли потребовать

от предприятий снижение трудоемкости (себестоимости) производства продукции и ее цен, то «все встает на свои места». Критерий минимума затрат живого и овеществленного труда не создает противоречий между предприятиями и между предприятиями и экономикой страны в целом. Он действует в одном направлении, минимумы затрат на отдельных предприятиях совместимы друг с другом и с минимумом затрат по народному хозяйству в целом. В § 2.1 отмечалось, что законы минимизации затрат труда и планомерного пропорционального развития, действуя совместно, обеспечивают выполнение основного экономического закона социализма. Замена же в хозрасчете предприятий критерия минимума себестоимости (трудоемкости) на критерий максимума прибыли препятствует совместному действию этих законов.

Рассмотрим теперь недоразумение с заданием планов предприятий в стоимостном (денежном) выражении. Оно состоит в том, что в деньгах при социализме измеряются затраты труда, которые должны минимизироваться при производстве планируемой продукции. Планировать нужно натуральные объемы продукции – средств производства или предметов потребления.

Формально возможность планирования в стоимостном выражении не записана в [11] и других материалах, но такое планирование практиковалось, начиная с 1930-х годов. Его применение объясняется, естественно, все бóльшим усложнением экономики и увеличением числа производимых продуктов, подлежащих планированию.

Первоначально в стоимостном выражении планировалось производство всей *валовой* продукции предприятий, т.е. учитывалась и продукция, используемая на самом предприятии (производимая для «собственных нужд»). Это создавало заинтересованность у предприятий производить (и потреблять) как можно больше всякой «побочной» продукции, включать в планы промежуточные изделия и т.п., что приводило, в итоге, к увеличению затрат и удорожанию их конечной продукции. Данный недостаток планирования стоимости «валовой»

продукции был распознан еще в 1930-е годы (на это указывается в [47]), и перешли к планированию стоимости *товарной* продукции, т.е. без учета продукции, потребляемой самим предприятием. Это лишь незначительно улучшило положение, но привело к увеличению запасов произведенной продукции. Поэтому, при реформе 1965 г. сделан переход к планированию стоимости *реализованной* продукции, оплаченной получателями (потребителями). Однако, и это не изменило «затратный» характер планирования производства в денежном выражении. Как образно написал Д. В. Валовой: «Валовая, товарная и реализованная продукция – это родные сестры, продукция разного возраста» [48, с. 395]. Стоимость каждой из них представляет затраты труда, живого и овеществленного, на их производство, поэтому *задание плана, который нужно выполнять или даже перевыполнять, в стоимостном выражении стимулирует увеличение материало-, энерго- и трудоемкости продукции*. Это явилось одной из причин отрицательных результатов экономической реформы 1965 г.

В 1980-е годы проводились эксперименты по применению нового показателя – *нормативной чистой продукции*, которая представляет собой *вновь созданную* коллективом предприятия *стоимость* (зарплата плюс прибыль). Для определения чистой продукции нужно из валовой продукции вычесть материальные затраты. Эксперименты показали, что снижается материало- и энергоемкость продукции, но предприятия стали предпочитать более трудоемкую¹ продукцию, т.е. «затратный» характер планирования сохранился.

Задание планов предприятий в денежном выражении усилило недостатки, обусловленные критерием максимальной прибыли. *Совместными последствиями этих двух ошибочных решений оказалось множество отрицательных тенденций и явлений:*

– *стремление предприятий к завышению цен на свою продукцию* для облегчения выполнения плана (в рублях) и уве-

1 Здесь «трудоемкость» в смысле затрат живого труда (заработной платы).

личения прибыли. Это стремление, как правило, поддерживали министерства и главки, в которые входили предприятия;

– *тенденция увеличения издержек производства* ради повышения цен продукции и облегчения выполнения плана;

– *отсутствие стимулов (а также средств) для модернизации производства* и внедрения достижений НТП;

– *нарушение планового ассортимента продукции* путем исключения «невыгодных» (более дешевых) изделий;

– *снижение качества продукции* и др.

Указанные недостатки в различных сочетаниях и в разной степени проявлялись на различных предприятиях, но в совокупности они затрудняли планирование, вносили дисбалансы, а самое главное, – препятствовали максимально возможному снижению затрат, противоречили закону минимизации затрат живого и овеществленного труда. В целом, они должны были привести и фактически привели к серьезным (можно сказать, катастрофическим) последствиям. *Рост национального дохода*, составлявший в пятилетке 1951–1955 гг. более 60%, снизился до 31% в пятилетии 1971–1975 гг. и до 7% в 1986–1990 гг. *Резко ухудшилось планирование*, которое теперь начиналось снизу – с составления планов предприятий и отдельных территорий страны. Число централизованно задаваемых показателей народнохозяйственного плана уменьшилось с 9490 в 1953 г. до 1780 в 1958 г.

С введением хозрасчета, цель которого – получение максимальной прибыли каждым отдельным предприятием или производственным объединением, все внешнее окружение для них становится «враждебным»: конкуренты, производящие такую же продукцию; потребители (покупатели), продать которым желательно подороже; поставщики, у которых желательно купить подешевле. Уже сам этот факт *приводит к нарушению единства и целостности социалистической экономики*, к ее раздроблению на элементы с противоположными интересами. Если при капитализме такое раздробление обусловлено частной собственностью на средства производства и является «естественным», то при социализме оно приводит

к потере одного из главных преимуществ обобщественного производства – возможности планомерного, непротиворечивого развития всего народного хозяйства с единой целью.

Существенное отрицательное влияние на экономику оказала всеобщая **тенденция к повышению цен** на производимую продукцию ради выполнения планов в стоимостном выражении и получения максимальной прибыли. Сначала повышение цен касалось средств производства, но затем оно распространилось и на предметы потребления (цены на которые регулярно снижались в 1947–1954 гг.). Появилась и усиливалась скрытая, а потом и явная инфляция, которая затрудняла и искажала статистику, планирование и финансовое обращение.

Ряд недостатков обнаружился с созданием и использованием фондов экономического стимулирования. Частично они формировались за счет «плановой прибыли», которая приводила к плановому же повышению цен. Выплаты премий и надбавок из Фонда материального поощрения, с одной стороны, приводили к росту заработной платы, который начал опережать рост производительности труда. С другой стороны, за счет этих выплат, трудно контролируемых и сдерживаемых, увеличивалась масса денег у населения и **нарушался общий финансовый баланс по стране** (и регионам), т.е. соотношение между суммой цен на предметы личного потребления и платные услуги, предлагаемые населению, и общими денежными выплатами населению. Довольно скоро это привело к дефициту многих предметов потребления, очередям, спекуляции и т.п.

«Фонды развития», формировавшиеся из прибыли, были, как правило, незначительны и недостаточны для серьезной модернизации производства. Они предназначались для «децентрализованного» использования, поэтому не обеспечивались материалами и оборудованием из централизованно планируемых ресурсов, что существенно затрудняло проведение строительно-монтажных работ из этих Фондов. Главное же состояло в том, что у предприятий не было должных стимулов к совершенствованию производства и снижению затрат труда.

В этих условиях у руководителей и трудовых коллективов предприятий оставалось лишь стремление к «обогащению», т.е. к всемерному увеличению прибыли. Возможности для этого уже были указаны выше: повышение цен, увеличение энерго- и материалоемкости продукции, нарушение планового ассортимента с предпочтением более дорогих изделий, снижение качества продукции и т.п. Все это, конечно, явно противоречит целям и законам социалистического производства, интересам общества в целом. Такой хозрасчет предприятий сделал экономику СССР «затратной» и невосприимчивой к научно-техническому прогрессу. Она потеряла свои преимущества перед экономикой передовых капиталистических стран.

Внедрение «коммерческого расчета» предприятий имело и другие последствия. Произошло *усиление материальных стимулов к труду* с уменьшением роли моральных стимулов. В дополнение к обещанному ранее «скорому переходу к коммунизму» это сильно повлияло на общий «настрой» трудящихся, их жизненные ориентиры, отношение к общественной собственности и др. Появились настроения ведомственности, коллективного эгоизма, рвачества и т.п. Образовавшийся дефицит товаров, скрытый или явный рост цен возбуждали недовольство населения.

Критика внедрявшейся версии хозрасчета содержится в публикациях советских авторов. Так, в ряде статей сборника [56] главной причиной застоя 1970–1980-х годов называется переход к хозрасчету, основанному на максимизации прибыли. Об этом пишется в статьях В.М. Якушева (с. 29–51), В.Н. Минеева (с. 122–145), С.С. Губанова (с. 186–209) и некоторых других. Подчеркивается, что для экономики СССР того периода попытки совместить плановость и рынок противоестественны и антинаучны, что хозрасчет – это специфическая форма буржуазного коммерческого расчета, а стремление к максимальной прибыли противоречит целям социалистического производства. Указывается на необходимость планирования, нормирования и учета затрат труда.

В целом, возврат к буржуазному «коммерческому расчету» предприятий явился, по нашему мнению, одной из причин поражения социализма в СССР.

Интересно отметить, что на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК), а также атомно-энергетической и космической отраслей, где не применялся «коммерческий» хозрасчет, отсутствовали многие из рассмотренных недостатков. Особенно это относится к научно-техническому прогрессу, достижения которого активно и успешно применялись на этих предприятиях.

4.3. Социалистический хозяйственный расчет (учёт)

В условиях «зрелого» социализма, когда утратили смысл понятия «стоимость», «прибавочная стоимость», «прибыль» и т. п., хозяйственный расчет предприятий и объединений призван контролировать, главным образом, целесообразность затрат живого и овеществленного труда. Необходимость учета при социализме *сложности* труда *обуславливает оценку затрат труда деньгами*, вследствие чего основными величинами, используемыми при хозрасчете, будут *заработная плата и трудоемкость*.

Заработная плата используется для оценки затрат живого труда, а трудоемкость – для оценки затрат овеществленного труда (в используемых материалах, энергии и т. п.) и полных затрат труда на производство планируемой (готовой) продукции. Таким образом, хозяйственный расчет осуществляется в деньгах, но при отсутствии понятий стоимость и прибыль (прибавочная стоимость).

Будем предполагать здесь, что проведено *совершенствование структуры экономики* с организацией *промежуточных* ее уровней, представляющих производственные и территориальные *объединения* предприятий, как минимум 2-го уровня (но, возможно, еще 3-го и 4-го). О необходимости такого со-

вершенствования говорилось во Введении и кое-где в предыдущих главах. Подробнее же структура экономики «зрелого» социализма будет рассмотрена в следующей главе.

Цель хозяйственного расчета достаточно очевидна, кратко сформулировать ее можно следующим образом: **«Обеспечить выполнение плана с минимальными затратами живого и овеществленного труда»**. Эта цель вытекает из двух важнейших экономических законов социализма: 1) закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства; 2) закона минимизации затрат живого и овеществленного труда. Напомним, что эти два закона способствуют, в свою очередь, выполнению основного экономического закона социализма: **«Обеспечение максимально возможного удовлетворения материальных и культурных потребностей всех членов общества»**. Следовательно, предприятию или объединению, находящемуся на хозрасчете, с одной стороны, должны **задаваться определенные плановые показатели**, а с другой стороны, должны **учитываться его затраты живого и овеществленного труда** на выполнение этих показателей. Эти затраты труда нужно определенным образом анализировать, чтобы можно было судить, насколько они обоснованы и минимальны.

Особое значение для хозрасчета имеет **принцип материальной заинтересованности**, т.е. система или способ поощрения коллектива и руководства предприятия или объединения при успешной их деятельности. Для этого необходимы определенные **критерии оценки деятельности предприятия** (или объединения), а также **специальный «Фонд материального поощрения»**.

Рассмотрим **сначала показатели, в которых задаются планы производства**. Нужно сразу же указать, что эти показатели должны задаваться **в натуральных (физических) величинах**: штуках, тоннах, кубометрах и т.п. Как было показано выше, планы нельзя задавать в денежном выражении, так как в деньгах измеряются затраты труда (зарплата, трудоемкость), которые в принципе должны минимизироваться. И по самому смыслу планирования – необходимо планировать объемы про-

изводства конкретной продукции, представляющей собой либо предметы конечного потребления, либо средства производства, которые потребуются для последующего производства предметов потребления. При планировании на самом верхнем уровне (страна в целом) важно определить и обеспечить необходимый обмен продукцией (материальные балансы) между объединениями 2-го уровня. При составлении производственных планов объединений требуется, в первую очередь, определить объемы и сроки производства продукции отдельных предприятий, которые необходимы для выпуска плановых объемов конечной продукции объединений. Задание планов в денежном выражении означало бы фиксацию затрат труда, что противоречит закону их минимизации. Кроме того, планы необходимо выполнять и перевыполнять, а перевыполнение плана, заданного в денежном выражении, означает увеличение затрат труда, что противостоит естественности.

Планирование в натуральных единицах тем сложнее, чем разнообразнее ассортимент производимой продукции. Особенно это относится к планированию на высшем уровне экономики производства объединений 2-го уровня, продукция которых охватывает все возможные ее виды. Рассмотреть (учесть) каждый конкретный вид продукции при достаточно сложной экономике (какой она стала в СССР в 1950-е годы) практически невозможно. Поэтому неизбежно агрегирование видов продукции объединений, т.е. сокращение числа натуральных планируемых показателей. Для некоторых отраслей, например машиностроения, такое агрегирование представляет очень непростую операцию. Однако, такое совершенствование планирования (включая организацию новых промежуточных уровней экономики) просто необходимо по мере усложнения экономики. Кстати, именно по такому пути развивалась экономика ГДР в 1970-е–1980-е годы (см., например, [52, стр. 66–69]), в отличие от СССР. Там создавались крупные объединения предприятий (комбинаты) и совершенствовалась методология планирования. Хозрасчет с максимизацией прибыли в ГДР не получил распространения.

Мы не будем углубляться в методы агрегирования продукции объединений 2-го уровня. Эти методы будут существенно зависеть от особенностей продукции конкретных объединений. Несмотря на трудности, агрегирование продукции объединений до приемлемого числа натуральных показателей может быть проведено, и мы в дальнейшем будем полагать, что *планирование развития и функционирования обозримого числа объединений предприятий осуществляется на высшем уровне экономики Госпланом по укрупненным натуральным показателям* (в шт., т., м³ и т.д.), число которых также обозримо. Наряду с заданиями по производству агрегированной продукции, планом определяются необходимые объемы ее поставок другим объединениям.

Плановые показатели по производству и взаимным поставкам продукции объединений служат исходными данными для составления производственных планов объединений 2-го уровня. Объединения планируют взаимоувязанное производство продукции своих предприятий. Агрегированные плановые показатели объединений при этом дезагрегируются, и планы предприятий составляются уже, как правило, в натуральных объемах реально выпускаемой продукции. Главная трудность состоит в увязке объемов производства и сроков взаимной поставки промежуточной продукции предприятий внутри объединения. Перенесение этой трудоемкой работы при организации дополнительного (2-го) уровня объединений на этот уровень кардинально разгружает центральный планирующий орган (Госплан) и позволяет практически осуществлять планирование сложной экономики.

Проекты производственных планов объединений составляют основу для разработки внутренних планов отдельных предприятий. При этом учитывается взаимный обмен продукцией предприятий внутри объединений, а также заключаются договоры на получение или поставку продукции с предприятиями других объединений. Заключение таких договоров, как будет показано в главе 5, представляет специальный этап в общем цикле планирования, причем *получатель продукции имеет*

приоритет перед поставщиком – получатель определяет технические параметры и условия (включая сроки) поставки продукции. Исходя из этих параметров и условий поставщик определяет плановую трудоемкость своей продукции. Расчеты плановой трудоемкости проверяет и утверждает отдел по труду объединения, в которое входит предприятие. Как будет показано ниже, одним из главных критериев эффективности производства является снижение трудоемкости продукции объединения (и предприятия), поэтому объединение стремится не допустить завышения трудоемкости продукции своими предприятиями.

Напомним, что производственные планы всех уровней экономики разрабатываются с использованием математических моделей. При этом планы оптимизируются, т.е. являются оптимальными по соответствующему критерию, которым, как правило, выступает минимум затрат живого и овеществленного труда для производства планируемых объемов продукции. Следовательно, выполнение разработанных и согласованных планов уже само по себе обеспечивает (гарантирует) эффективность производства. Однако, планы, разрабатываемые на каком-либо уровне экономики, не могут досконально учесть все реальные условия и возможности подразделений (объединений или отдельных предприятий) более низкого уровня, которым предстоит эти планы выполнять. Поэтому объединения или предприятия, которые лучше знают свои возможности, могут выполнять эти планы, как правило, с более высокими производственными показателями (с меньшими затратами труда, лучшего качества и т.п.). Для реализации этих возможностей и предназначается материальное стимулирование, о котором будет говориться позднее.

Таким образом, **планы производства продукции** объединений 2-го уровня экономики и отдельных предприятий **разрабатываются и задаются в натуральных (физических) единицах**. Это относится также к объединениям 3-го и 4-го уровней, если они имеются. При необходимости сходные виды продукции агрегируются, но, опять-таки, в физических едини-

цах. **Выполнение плана в заданных натуральных объемах по всему ассортименту продукции является одним из главных критериев эффективности производства и показателей для последующего материального поощрения трудовых коллективов.**

В общем случае требуется **строгое** выполнение плана по объемам всех видов производимой продукции. Недопроизводство какого-либо вида продукции признается невыполнением плана вообще, т. е. несоблюдением указанного критерия эффективности. Возможности перевыполнения плановых объемов некоторых видов продукции должны анализироваться и оговариваться заранее (в том числе, в договорах на поставку продукции), чтобы не создавались нереализованные излишки продукции.

Вторым важнейшим критерием эффективности производства следует признать **снижение трудоемкости производства продукции.** Именно **снижение** по сравнению с проектным, плановым или ранее достигнутым уровнем. Этот критерий соответствует закону минимизации затрат живого и овеществленного труда. Вполне объективно определить минимум затрат труда для производства конкретного продукта по конкретной технологии не всегда представляется возможным. А вот зафиксировать снижение трудоемкости, достигнутое на очередном (например, годовом) цикле производства, можно практически всегда при надлежащей постановке учета затрат труда, материалов, энергии и т. п.

При проектировании и обосновании целесообразности производства какого-то продукта проектная организация составляет калькуляцию затрат и расходов и определяет **проектную** трудоемкость производства данного продукта по принятой технологии. После завершения строительства сооружений, монтажа оборудования и начала производства продукции определяется **фактическая** трудоемкость продуктов. Если она оказалась выше проектной, то анализируются причины превышения, и в зависимости от их обоснованности принимается решение о выполнении данного критерия и поощрении

коллектива. Если же фактическая трудоемкость ниже проектной, то выполнение критерия можно засчитать вполне определенно. Эту фактически достигнутую трудоемкость можно принять в качестве *плановой* для следующего цикла производства. В дальнейшем фактическая трудоемкость сопоставляется каждый раз с плановой. Если первая равна второй или превышает ее, то данный критерий не выполняется и материальное поощрение за *снижение* трудоемкости не производится (если фактическая трудоемкость превышает плановую, то отменяется и поощрение за выполнение плана). Если же фактическая трудоемкость *снижается* по сравнению с плановой, то материальное поощрение осуществляется, и оно должно быть достаточно высоким и длительным, чтобы хорошо стимулировать рост производительности труда (при условии выполнения плана по объемам и ассортименту продукции – по первому критерию).

По трудоемкости производства продуктов, как уже говорилось ранее, устанавливаются основные «учетные» цены продуктов, отражающие затраты живого и овеществленного труда. Эти цены используются в плановых и других экономических расчетах. Для готовых продуктов эти цены отражают фактически весь овеществленный в них труд (живой труд, затрачиваемый при изготовлении продуктов, становится тоже овеществленным). Исходя из «учетных» цен (трудоемкости) расходуемых материалов и используемого оборудования определяются затраты овеществленного труда для производства данного (рассматриваемого) продукта.

Для определения проектной (и плановой) трудоемкости *новой продукции* могут использоваться «нормативы» затрат труда, расхода материалов, энергии и др. *на единицу этой новой продукции*:

- норматив затрат труда (фактически – заработной платы, т. е. живого труда);
- нормативы расхода материалов, энергии и т. п.;
- нормативы использования (амортизации) оборудования, механизмов, сооружений.

Нормативы расхода материалов и энергии, а также использования оборудования и сооружений, будучи умноженными на их «учетные» цены (трудоемкость) и просуммированы, представят затраты овеществленного труда на единицу новой продукции. Добавление к ним норматива затрат живого труда позволит определить проектную трудоемкость (и проектную «учетную» цену) новой продукции, которая будет являться отправным (исходным) показателем для оценки эффективности производства данного продукта по критерию снижения трудоемкости.

Нам пришлось так подробно рассмотреть определение *проектной* трудоемкости *новой продукции*, ввиду «сопоставительного» характера этого второго критерия оценки эффективности производства. Снижение трудоемкости определяется по сравнению с уже достигнутым (существующим) ее уровнем. Для продуктов, которые производятся уже некоторое время, это снижение определяется вполне естественным путем, а для новых продуктов нужна первоначальная исходная «точка отсчета».

В методологию разработки самих нормативов мы углубляться не будем. Они необходимы для планирования, и широко применялись в СССР. В их число входят и «учетные» цены всех планируемых видов продукции, соответствующие их трудоемкости, причем могут потребоваться как индивидуальные цены продуктов, производимых на конкретных предприятиях, так и среднеотраслевые цены, характеризующие средневзвешенную трудоемкость идентичной продукции, изготавливаемой на нескольких предприятиях. Для разработки и использования нормативов в современных условиях требуется создание широко разветвленной и компьютеризированной *статистической системы* сбора и обработки информации.

Критерий снижения трудоемкости, соответствующий закону минимизации затрат труда, обладает важными положительными особенностями. Очевидно, что его применение будет приводить к повышению производительности труда и снижению цен продукции. Главное же его свойство состоит *в пра-*

вильной и четкой ориентации материального стимулирования трудовых коллективов – в стимулировании снижения затрат труда и цен продукции, а следовательно и повышения производительности труда. Будучи примененным на всех стадиях и звеньях производства, этот критерий создает всеобщее стремление к повышению эффективности производства при отсутствии каких-либо противоречий.

Получатели (потребители) промежуточных средств производства (материалов, сырья, топлива и т.п.), естественно, заинтересованы в минимальной их трудоемкости, так как это снизит трудоемкость создаваемых ими конечных продуктов. У поставщиков промежуточной продукции также нет стимулов к завышению ее трудоемкости – поощряется, наоборот, снижение трудоемкости.

Еще одним (третьим) критерием эффективности производства в «зрелой» социалистической экономике должен быть **критерий обеспечения и повышения качества продукции**. Как правило, повышение качества приводит к увеличению трудоемкости и, наоборот, снижение трудоемкости может достигаться за счет ухудшения качества продукции. Следовательно, качество и трудоемкость продукции находятся в противоречии друг к другу, и наряду с критерием снижения трудоемкости необходимо ввести равноценный ему критерий обеспечения и повышения качества продукции. Снижение трудоемкости должно происходить без ухудшения качества, а повышение качества может оправдывать увеличение трудоемкости.

Проблема **сопоставления качества и трудоемкости** весьма сложна и многообразна. Здесь многое зависит от предназначения и свойств конкретного продукта, от того, можно ли установить показатель, численно характеризующий качество продукта. Качество предметов личного потребления обычно выявляется по величине спроса на них при продаже населению. Качество новых промежуточных средств производства, подлежащих дальнейшему использованию, может оцениваться по снижению трудоемкости конечных продуктов при их

использовании вместо старых, менее качественных продуктов. Развивается специальная отрасль науки – *квалиметрия*, объединяющая методы количественной оценки качества продукции. Конкретные критерии обеспечения и повышения качества достаточно разнообразны, и мы не будем пытаться их описывать и обобщать. Приведем лишь один пример из опыта электроэнергетики СССР. В течение длительного времени основным дополнительным критерием оценки деятельности электростанций и отдельных энергосистем являлось снижение удельного расхода условного топлива на выработку одного кВт×ч электроэнергии. Из-за этого электростанции и диспетчеры энергосистем старались не включать в работу малоэкономичные блоки. В результате энергосистемы почти постоянно работали с частотой переменного тока ниже нормальной (50 Гц), т.е. не обеспечивалось качество электроэнергии. Затем этот критерий изменили – им стала *готовность электростанций к участию в покрытии нагрузки потребителей*. Ситуация сразу изменилась: частота стала нормальной, хотя удельные расходы топлива несколько возросли. Аналогично можно установить критерии качества для всех видов продукции.

Таким образом, при достаточно «зрелом» социализме *хозяйственный расчет, т.е. оценка производственной деятельности предприятий и объединений, должен основываться на трех основных критериях:*

1. Выполнение плана в натуральных объемах по всему ассортименту продукции. Недовыполнение плана хотя бы по одному виду продукции, входящему в плановый ассортимент, считается невыполнением плана вообще, т.е. несоблюдением данного критерия. Перевыполнение плана допускается по согласованному кругу видов продукции.

2. Снижение трудоемкости производства продукции по одному или нескольким ее видам из планового ассортимента. Сохранение трудоемкости всех планируемых видов продукции на прежнем уровне (отсутствие ее снижения) делает этот критерий нейтральным – поощрение по нему отсутствует, но это не препятствует поощрению по двум другими критери-

ям. Повышение трудоемкости хотя бы по одному виду продукции считается несоблюдением данного критерия вообще.

3. Специальные критерии по обеспечению и повышению качества каждого вида продукции. Такие критерии могут быть весьма разнообразными в зависимости от свойств конкретной продукции. Обеспечение планового (проектного, договорного) качества всех видов продукции планового ассортимента делает этот критерий нейтральным. Повышение качества хотя бы одного вида продукции поощряется, если это сопровождается обоснованным повышением трудоемкости. Снижение качества хотя бы одного вида продукции признается несоблюдением данного критерия вообще.

Поощрение руководства и коллективов объединений и предприятий осуществляется, как правило, отдельно по каждому критерию, если результаты по ним положительны, т. е. максимально – три вида поощрений (премий). Поощрение за выполнение плана производится при положительных или нейтральных результатах по двум другим критериям. При отрицательных результатах хотя бы по одному критерию поощрение отменяется вообще (по всем критериям). Могут вводиться и некоторые другие правила в зависимости от значимости того или другого критерия для производства конкретных продуктов.

Рассмотрим теперь очень важный вопрос **о фондах, из которых осуществляется материальное поощрение** коллективов объединений и отдельных предприятий, источниках их формирования и регламентах использования. Назовем их «Фондами материального поощрения». Необходимость материального поощрения при социализме достаточно очевидна, хотя по мере продвижения к коммунизму оно будет постепенно заменяться моральными стимулами.

Анализ этого вопроса привел автора к убеждению, что **Фонды материального поощрения должны формироваться из Государственного бюджета**, аналогично фондам общественного потребления, фонду накопления (расширения про-

изводства) и др. Одно из главных условий (или даже требований) состоит в том, что **выплаты из этих фондов** (будем называть их «премиями») **должны четко отделяться от заработной платы, выплачиваемой по затратам труда при производстве продукции**. Эти выплаты не должны включаться в трудоемкость продукции, с одной стороны, чтобы не искажать учет действительных затрат труда. С другой стороны, было бы странно и нелогично, если бы эти премии увеличивали трудоемкость, т. е. ухудшали показатели производства, хотя получены за его улучшение, в том числе, возможно, по критерию снижения трудоемкости. Следовательно, **система финансирования материального поощрения должна быть отделена от основной системы денежного учета затрат живого и овеществленного труда при производстве продукции**. По результатам производства, фиксируемым основной системой учета, выявляется необходимость или невозможность материального поощрения, т. е. обращения к рассматриваемым Фондам.

Еще одно условие или, вернее, обстоятельство связано с тем, что **у объединения или предприятия нет каких-либо собственных источников формирования Фондов материального поощрения**. Предприятия **получают** сырье, материалы, энергию от других предприятий по «учетным» ценам, соответствующим их фактической трудоемкости, которая служит лишь для последующего учета затрат овеществленного труда. В свою очередь, предприятия **передают** свою продукцию другим предприятиям и организациям также по «учетным» ценам, равным фактической трудоемкости. Никакой прибыли (в капиталистическом смысле) при этом не образуется (и убытков тоже). Осуществляется лишь учет трудоемкости передаваемой продукции.

«Реализуемость», т. е. общественная необходимость и последующее использование производимой продукции гарантируется включением ее в соответствующие производственные планы, подкрепленные договорами на поставку продукции

потребителям. При выполнении плана и обеспечении должного качества продукции ее «сбыт» предприятию гарантирован. Следовательно, планирование производства создает условия, при которых эффективность деятельности предприятия не зависит от внешних условий («купли-продажи» готовой продукции), а определяется лишь внутренней активностью. Это и позволяет осуществлять оценку деятельности предприятий и объединений по трем рассмотренным критериям, характеризующим деятельность самого предприятия. При этом поощрение коллективов объединений и предприятий необходимо производить из внешних источников, из которых видится лишь один – Государственный бюджет.

Таким образом, наряду с другими фондами, *в Государственном бюджете формируется «Фонд материального поощрения»*, который по итогам очередного временного периода (например, года) распределяется между объединениями 2-го уровня экономики, а затем внутри объединений между предприятиями. Размеры Государственного фонда определяются Правительством с учетом общих экономических условий страны. Его распределение осуществляется на основе рассмотренных критериев эффективности деятельности объединений и предприятий. Для этого разрабатываются соответствующие методики и руководящие указания. Весь процесс оценки эффективности объединений и предприятий, распределения Фонда материального поощрения и премирования руководителей и всех работников, конечно, весьма обширен и сложен. Однако, для изложенной разновидности хозрасчета в нем не видно каких-либо неразрешимых противоречий и трудностей. Он является последовательным и логичным, и должен реально способствовать повышению эффективности социалистического производства, в отличие от разновидности хозрасчета, внедрявшейся в СССР с конца 1950-х годов.

Описанную разновидность хозрасчета было бы правильнее назвать *хозяйственный учет*, так как не ставится задача окупать расходы доходами, и тем более обеспечивать рен-

табельность, т.е. превышение доходов над расходами. Этот хозяйственный учет будет различаться на стадии «раннего» социализма, когда еще сохраняются товарно-денежные отношения, и при «зрелом» социализме с его плановой безоплатной продуктопередачей. При «раннем» социализме имитируются акты «купли-продажи», однако, финансирование объединений 2-го уровня из Государственного бюджета и финансирование предприятий из бюджетов объединений *осуществляется без ограничений* («по потребностям»). Поступления средств (денег) на счета объединений и предприятий от поставок произведенной ими продукции происходят *по фактической трудоемкости этой продукции*. Следовательно финансирование объединений и предприятий осуществляется по фактической потребности (фактическим расходам), а возврат средств от поставок продукции – по фактической ее трудоемкости, которая как раз и равна фактическим расходам. Иными словами, доходы предприятия (и объединения) равны расходам и наоборот, т.е. финансовый баланс – нулевой.

Указанной «свободе» в финансировании и расходах предприятий и объединений, которая может показаться странной, противостоит *строгий учет всех видов расходов и их анализ по трем рассмотренным критериям эффективности*, дополняемый последующим материальным поощрением за эффективную деятельность. Состав критериев (не один, а три) позволяет достаточно полно (многосторонне) оценить деятельность, а материальное стимулирование – направить ее в нужном направлении. Экономический смысл критериев и материальное поощрение стимулируют (заставляют) руководство и трудовые коллективы предприятий и объединений действовать эффективно и экономно, в том числе модернизировать производство из амортизационных фондов, формируемых в объединениях, либо подавать предложения по модернизации при составлении очередного плана. При этом отпадает необходимость в жестком фиксировании фонда заработной платы и цен на производимую продукцию.

Переход от описанного в § 4.1 2-го этапа хозрасчета предприятий, сформировавшегося в СССР в начале 1950-х годов, к рассмотренному «правильному» хозрасчету в условиях достаточно «зрелого» социализма (3-му этапу хозрасчета по классификации Н. А. Вознесенского) не требовал каких-либо кардинальных реформ. Он мог бы представить собой естественное развитие и совершенствование методов управления социалистическим производством, если бы была в достаточной мере разработана экономическая теория социализма и уяснены ее главные отличия от экономики капитализма. Начало этому было положено в работах [10,11], там же были указаны некоторые пути дальнейшего развития теории и самой экономики социализма, однако этого оказалось недостаточно. Над советскими экономистами и руководителями очень сильно тяготела капиталистическая категория «стоимость» и связанные с нею «товарно-денежное обращение», прибыль, ценообразование и т. п. Не были осознаны необходимость и возможность при социализме непосредственной оценки затрат труда и утрата необходимости в применении понятия «стоимость», на что указывали еще К. Маркс и Ф. Энгельс, целесообразность использования денег для измерения и оплаты сложного труда, возможность оценки затрат труда и трудоемкости (себестоимости) производства продуктов выплаченной зарплатой, а также установления основных («учетных») цен продуктов по «трудоемкости» (вместо «стоимости»).

Фактически же нужно было признать прекращение товарного производства при «зрелом» социализме, утрату смысла понятия «стоимость» (вместе с «прибавочной стоимостью») и замену его понятием «трудоемкость», консолидацию труда для общества через повышение розничных цен на предметы личного потребления (сверх их трудоемкости). Тогда в сформировавшуюся к 1950-м годам разновидность хозрасчета нужно было внести лишь следующие уточнения:

– закрепить требование о выполнении плана в натуральных показателях по всему ассортименту продукции с установленным качеством;

– признать снижение трудоемкости (себестоимости) продукции главным критерием повышения эффективности производства, а также необходимым показателем для материального поощрения коллектива;

– образовать бюджетный «Фонд материального поощрения», распределяемый по соответствующим методикам между производственными и региональными объединениями, а затем внутри объединений между предприятиями.

Одновременно требовались гораздо более серьезные преобразования в структуре экономики с созданием уровня крупных производственных и региональных объединений предприятий для совершенствования планирования и управления сложной экономикой. На уровень объединений предприятий переносятся многие функции центральных органов управления, что обеспечивает существенную децентрализацию управления, в том числе саму возможность планирования развития усложнившейся экономики.

Постоянно требовалось также дальнейшее совершенствование: методологии количественной оценки и оплаты труда разных профессий, квалификации и должностей, в соответствии с принципом «от каждого по способностям, каждому по труду»; двух систем цен (основных по трудоемкости и розничных на предметы личного потребления); статистической системы учета затрат труда, цен всех видов продукции и др.

В последующем ***можно было постепенно провести преобразования, связанные с переходом к плановой бесплатной продуктопередаче***: прекращение денежного обращения между объединениями и предприятиями, реорганизация денежного обращения по оплате труда и розничной торговле предметами потребления и др. Эти особенности хозяйственного учета при «зрелом» социализме обусловлены отличиями бесплатной продуктопередачи от товарно-денежных отношений, которые были указаны в § 1.3. В их числе: усиление планирования на всех уровнях экономики, включая обмен продукцией между объединениями 2-го уровня; закрытие расчетных счетов предприятий и превращение «учетных» цен

в денежные оценки трудоемкости; переход на полное финансирование оплаты труда из государственного бюджета. Последнее, кстати, было характерно для успешно работавших в СССР предприятий ОПК и других отраслей, где не применялся «коммерческий» хозрасчет.

ГЛАВА 5. ЭКОНОМИКА «ЗРЕЛОГО» СОЦИАЛИЗМА

5.1. Общие положения

В данной главе, по возможности сжато, будет описано сложившееся у автора представление о стадии «зрелого» социализма, соответствующей «первой фазе коммунизма». Такого социализма еще нигде не было, но СССР был очень близок к нему, поэтому будут отмечаться черты (положения, признаки), по которым СССР не смог достичь этой стадии или фазы. Очень многое уже было описано в предыдущих главах, на которые будут делаться ссылки.

Что касается круга вопросов, положений и проблем, *связанных с оценкой и оплатой труда, консолидацией труда для общества в бюджете государства и ценообразованием при «зрелом» социализме*, то они были достаточно подробно рассмотрены в параграфах 2.2, 3.1, 3.3 и 3.4. Кратко, они решаются или реализуются на стадии «зрелого» социализма следующим образом:

– *затраты труда*, ввиду необходимости учитывать его сложность, *оцениваются с помощью денег. Сохраняется денежное обращение*: заработная плата, цены продукции производства, включая предметы потребления и т. д.;

– *труд оплачивается полностью*, в соответствии с принципом «от каждого по способностям, каждому по труду». Какая-либо прибавочная стоимость отсутствует. Поэтому, *заработная плата является денежным эквивалентом совершённого труда*, и ею могут измеряться затраты труда на производство продукции;

– *измерение затрат труда заработной платой* дает возможность определить «*трудоемкость*» *производства всех продуктов*, т. е. затраты живого (v) и овеществленного (c) труда на производство каждого продукта (см. выражение (3.1) в § 3.1);

– *трудоемкость* ($c + v$) не содержит прибавочной стоимости m , и играет в социалистическом производстве такую же роль, как категория «стоимость» в капиталистическом. В частности, по трудоемкости должны устанавливаться основные «учетные» цены средств производства и предметов потребления, которые используются для плановых и других экономических расчетов. По аналогии с «законом стоимости» можно даже говорить о «законе трудоемкости» в смысле оценки и соизмерения всех продуктов производства по затратам труда и стремления к минимизации этих затрат;

– *консолидация труда для общества осуществляется путем повышения розничных цен на предметы потребления* (и платные услуги) сверх трудоемкости их производства и перечисления образующегося «налога с оборота» в бюджет государства. Этот механизм, достоинства которого были подробно рассмотрены в главе 3, получит дальнейшее развитие при переходе к плановой бесплатной передаче продукции и прекращении денежного обращения между предприятиями;

– *при установлении розничных цен должны соблюдаться определенные условия, тенденции и правила*, которые изложены в § 3.4. Главное условие состоит в том, что *сумма розничных цен всех предметов потребления и услуг, предлагаемых населению* за какой-то период времени, *должна превышать суммарные денежные выплаты населению* за этот же период (см. неравенство (3.11) в § 3.4).

При переходе от «раннего» социализма к «зрелому» *будут исправляться* имевшие место *ошибки и теоретические недоработки*. В частности, *будет прекращена имитация операции «купи-продажи» средств производства между социалистическими предприятиями единой общенародной собственности* (кооперативы, включая сельские колхозы, будут полностью или почти полностью преобразованы в предприятия общенародной собственности). Исчезнут понятия «доходов» (от продажи), «расходов» (на покупку), «прибыли», «убытков» и т. п. Будет совершаться *плановая бесплатная*

передача промежуточной продукции (средств производства) от одного объединения предприятий другому. Это будет не прямой «продуктообмен», т. е. обмен одного готового продукта (товара) на другой готовый продукт, как при «военном коммунизме» во время Гражданской войны в СССР, а именно «продуктопередача» в одном направлении. Передача происходит в соответствии с планом без оплаты, но **с фиксацией трудоемкости передаваемой продукции**.

«Учетная» цена продуктов, определяемая по трудоемкости их производства – по выражению (3.1) в § 3.1 и предназначаемая для правильного учета затрат труда при планировании и других экономических расчетах, при имитации «купли-продажи» употребляется как настоящая цена, по которой на счета предприятий зачисляются доходы или снимаются расходы. При плановой продуктопередаче **«учетная» цена превращается лишь в денежную оценку трудоемкости производства передаваемого продукта**. Однако, она по-прежнему нужна для планирования и оценки эффективности производства. Определяется «учетная» цена путем тщательного учета затрат живого труда (заработной платы) и трудоемкости используемых средств производства по всей технологической «цепочке» изготовления соответствующего продукта (см. § 3.4).

При переходе от актов «купли-продажи» **к бесплатной плановой продуктопередаче** происходят **чрезвычайно серьезные изменения в финансовой системе и денежном обращении страны**. Ввиду отсутствия практического опыта, их сейчас трудно представить во всех деталях. Отметим лишь наиболее очевидные и важные моменты (положения):

1. Сам по себе **этот переход был объективно необходим и неизбежен**. Возврат СССР к капитализму служит подтверждением этому. Имитацию актов «купли-продажи» между социалистическими предприятиями следовало постепенно прекращать после устранения частного сектора экономики. Отождествление же труда для общества с прибавочной стоимостью товаров, включение «плановой прибыли» в цены

на средства производства и возврат к разновидности хозрасчета, предполагающей максимизацию прибыли, были явными ошибками.

2. При *бесплатной передаче* средств производства *прекращается денежное обращение между объединениями и между предприятиями. Ведется лишь учет* фактов передачи продукции и трудоемкости ее производства. Закрываются денежные счета объединений и предприятий в банках, на которых фиксировались их расходы, доходы, прибыль и убытки. ***Остаются только счета по получению заработной платы*** из государственного бюджета.

3. ***Денежное обращение сохраняется в сфере оплаты труда*** (а также выплаты пенсий, стипендий и пособий), ***в сфере розничной торговли и предоставления платных услуг.*** Должна продолжаться деятельность по совершенствованию методологии оплаты «по труду» (оценки и сопоставления труда разных профессий, квалификации и должностей) и методологии назначения розничных цен на предметы потребления и платные услуги. Наши представления о методологии оценки и оплаты сложного труда были изложены в § 2.2, а по методологии назначения розничных цен – в § 3.4, однако, они должны, конечно, развиваться и уточняться.

Наиболее важно выдержать общий денежный баланс по стране – упоминавшееся ***превышение суммы розничных цен*** на все предметы потребления и услуги, предлагаемые населению (планируемые к производству), ***над суммой денежных выплат населению*** (за планируемый период). Централизованное планирование и ценообразование создают для этого реальные возможности: в процессе планирования определяются затраты живого труда (объемы заработной платы) и нетрудовые выплаты населению, а также физические объемы производства предметов личного потребления и платных услуг, затем для этих физических объемов назначаются розничные цены, сумма которых должна превысить сумму денежных выплат населению. Такое превышение, в принципе, достижимо при любых физических объемах предметов потребления и ус-

луг путем соответствующего повышения уровня розничных цен. Однако, как уже говорилось ранее, эти физические объемы должны планироваться таким образом, чтобы обеспечивался приемлемый и возрастающий уровень жизни общества, т. е. объемы производства предметов потребления и услуг должны от года к году увеличиваться, а их розничные цены снижаться. Практически возможность этого была показана в СССР в 1947–1954 гг.

4. *Изменяются роль, содержание и пути наполнения государственного, региональных и местных бюджетов.* Теперь они предназначаются, главным образом, для обеспечения выплаты заработной платы, а их наполнение будет происходить в основном за счет поступлений от продажи населению предметов личного потребления и оплаты им услуг. Это осуществляется, естественно, *через единый государственный банк с отделениями в регионах и городах.* Предположительно можно ожидать следующих изменений:

1) если средства (деньги) на оплату труда будут предоставляться объединениям и предприятиям, как указывалось в § 4.3, по их заявкам *без ограничений*, то теряет смысл разделение бюджетов по регионам и городам. Возможно их объединение *в единый государственный бюджет*, финансируемый через единый государственный банк;

2) в этот единый государственный бюджет будут поступать средства от всех торговых организаций и организаций по обслуживанию населения. При этом, учитывая, что счета, связанные с «куплей-продажей», ликвидируются, *эти организации будут перечислять в банк выручку* от продаж или оплаты услуг *полностью*, а не только в размере «налога с оборота». Таким образом, финансовый баланс страны упрощается: *в доходную часть государственного бюджета поступают все деньги от продаж* предметов потребления и *оплаты услуг, а из расходной части бюджета финансируются все денежные доходы населения* – заработная плата всех трудящихся (и производственной, и непроизводственной сфер), пенсии, стипендии и различные пособия;

3) ввиду **бесплатной** плановой передачи средств производства между объединениями 2-го уровня, **в государственном бюджете будут отсутствовать статьи по финансированию приобретения («покупки») средств производства**, в том числе для нового строительства (расширения производства). Это означает реорганизацию существовавших в СССР фондов «общественного потребления», «развития», «общегосударственных расходов» и др. Из прежних статей расходов в этих фондах **теперь финансированию из госбюджета подлежат только непосредственные денежные выплаты**. Учитывая, что выдача денег из госбанка на заработную плату **производственным предприятиям будет осуществляться без ограничений, а непроизводственным организациям – по определенным нормам** (окладам, штатным расписаниям и т. п.), теряет смысл жесткое распределение денежных ресурсов по различным фондам. Самое главное, – чтобы их на все хватило.

Одновременно, должен быть разработан теоретически и организован практически **специальный механизм: а) составления плана передачи необходимых средств производства** между объединениями 2-го уровня экономики; **б) учета (фиксирования) фактической передачи** этих средств производства **с указанием трудоемкости их производства** (овеществленного в них труда *с*). Это будет, по-видимому, **наиболее сложным и серьезным преобразованием** в функциях и содержании государственного бюджета. Однако, рано или поздно оно неизбежно должно быть выполнено, учитывая, что в коммунистическом обществе денежное обращение будет вообще отсутствовать, а планирование производства, учет затрат живого и овеществленного труда для их минимизации будет продолжаться и развиваться. Мы не будем здесь «фантазировать» и пытаться более подробно представить необходимые преобразования в государственном бюджете, зафиксировав это как одно из направлений дальнейших исследований.

5. Что касается **изменений в финансово-экономической деятельности предприятий и их объединений** при перехо-

де к бесплатной продуктопередаче, то они уже были описаны в § 4.3. Не будем здесь их повторять. Отметим только, что учет и контроль будет осуществляться теперь не только непосредственно в деньгах и не только через банк. В деньгах и через банк будет учитываться только заработная плата (затраты живого труда v). Бесплатное получение от других предприятий материалов, энергии и т. п. (затраты овеществленного труда c) будет учитываться отдельно специальным подразделением («планово-учетным»), которое будет определять трудоемкость производства ($c + v$) продукции предприятия. Снижение трудоемкости (себестоимости) продукции будет служить, как указывалось в § 4.3, одним из главных критериев оценки деятельности предприятия (вместо максимизации прибыли). Для поощрения коллектива предприятия должен создаваться **бюджетный Фонд материального поощрения**.

С учетом сделанных пояснений ниже будет рассмотрена структура экономики, особенности планирования и др. Этот материал данной главы выражает преимущественно представления автора, но использованы и работы других исследователей, на которые будут делаться ссылки.

5.2. Структура социалистической экономики

Под структурой экономики мы будем понимать иерархическое построение производства с группировкой предприятий по отраслям, крупным производственным и территориальным объединениям. Предполагается несколько иерархических уровней управления и планирования сложной экономики, верхним из которых (1-м) является страна в целом, а нижним – отдельные предприятия. Главный вопрос состоит в рациональном определении числа и состава промежуточных уровней. Мы будем ориентироваться пока на один промежуточный уровень (хотя, возможно, их потребуется больше), т. е. на трехуровневую структуру экономики, и постараемся определить состав этого промежуточного уровня (виды группировки предприятий). Его выделение необходимо в связи с тем, что

в большой по масштабам и сложной по видам предприятий и производимым продуктам экономике управление (включая планирование) всеми предприятиями из единого центра становится практически невозможным.

При определении рациональной группировки различных предприятий в производственные или территориальные объединения необходимо учитывать множество факторов: существующее состояние и перспективы развития экономики; опыт СССР, Китая и передовых капстран; размещение производств по регионам страны; эффект масштаба, достигаемый при вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий; удобства (возможности) планирования; системы финансирования, ценообразования, формирования бюджетов и многое другое.

В СССР предприятия группировались, главным образом, по отраслевому принципу (производство однотипной продукции) с созданием соответствующих министерств (добывающих, металлургических, машиностроительных и т.д.), выполняющих функции управления производством. Такую группировку принято называть «горизонтальной интеграцией». В КНР с началом в 1980-е годы экономических реформ произошло разделение функций государственного и экономического управления, государственные предприятия были выделены из министерств в самостоятельные (хозрасчетные) корпорации и компании (наряду с ними начали быстро развиваться и частные предприятия, в том числе с иностранным капиталом). Поведение таких самостоятельных государственных предприятий аналогично частным компаниям: стремление к максимальной прибыли, участие в конкуренции на рынке и т.п. Указанный опыт СССР и КНР следует, конечно, учитывать, однако нужно иметь в виду, что экономика позднего СССР развивалась не лучшим образом, отставая от передовых капстран в научно-техническом прогрессе, а современному Китаю еще далеко до «зрелого» социализма.

В экономике развитых капстран, особенно США, во второй половине XX века происходило формирование крупных вертикально-интегрированных корпораций, как правило, трансна-

циональных (ТНК). Вертикально-интегрированная корпорация (ВИК) объединяет (по «вертикали») предприятия всех необходимых переделов, начиная с добычи сырья и производства материалов, включая выработку полуфабрикатов и кончая сборкой и выпуском готовой конечной продукции. Такого рода ВИК и ТНК возникли в передовых капстранах стихийно (методом «проб и ошибок») и оказались чрезвычайно эффективными.

С.С. Губанов в [45] подробно анализирует особенности вертикальной интеграции (ее можно назвать также «межотраслевой кооперацией»). Главная особенность (для капиталистических стран) состоит в том, что прибыль ВИК или ТНК извлекают из продажи конечной продукции, а все промежуточные производства работают бесприбыльно. В [45] это трактуется как особый экономический закон, ранее неизвестный: «Нулевая рентабельность всего промежуточного производства – такова суть закона вертикальной интеграции». Извлекать прибыль из добычи сырья или производства полуфабрикатов нецелесообразно.

С нашей точки зрения основной причиной эффективности ВИК является планирование ими своего производства (по всей цепочке, начиная с добычи сырья). Для планирования необходимо знать точные затраты (издержки) на производство всех промежуточных продуктов, поэтому их цены должны устанавливаться по трудоемкости, или себестоимости, без начисления прибыли, которая искажает затраты. Еще одна причина состоит в эффекте «масштаба производства» – уменьшении так называемых «транзакционных издержек», т.е. административных расходов, расходов на маркетинг, рекламу, заключение договоров и т.п. Эти же факторы – планирование по неискаженным затратам и «эффект масштаба» – действуют, конечно, и при социалистическом производстве. Поэтому, ***вертикально-интегрированную корпорацию следует рассматривать как один из видов объединения предприятий 2-го (среднего) уровня*** в структуре социалистической экономики.

Как отмечалось во Введении, в СССР фактически представляли собой вертикально-интегрированные структуры мини-

стерства и главки, занимавшиеся производством вооружения, освоением атомной энергии и Космоса. К сожалению, этот полезный опыт не был перенесен на гражданское производство.

Вертикально-интегрированные корпорации осуществляют более детальное планирование производства и модернизации своих предприятий, устанавливают для них «внутренние» цены и нормативы, критерии качества продукции и оценки эффективности производства, а также систему поощрений за выполнение плана, обеспечение ассортимента и качества продукции и др. Это представляет собой 2-й уровень планирования и управления экономикой. Третьим (нижним) уровнем будет являться планирование производства и управление непосредственно отдельными предприятиями.

Как правило, в составе ВИК имеются научно-исследовательские подразделения с экспериментальной базой для разработки новых, более прогрессивных технологий, оборудования и материалов. Кроме того, в них могут входить специализированные строительные, монтажные, пуско-наладочные и ремонтные организации.

Наряду с вертикально-интегрированными, в экономике страны могут быть *горизонтально-интегрированные корпорации (ГИК)*, объединяющие крупные однотипные (отраслевые) предприятия, которые нецелесообразно включать в состав одной из ВИК и которые могут обеспечивать продукцией несколько ВИК а иногда и население. Это могут быть объединения предприятий черной и цветной металлургии, транспортные объединения и некоторые другие. Они могут включать («вертикально интегрировать») также сырьевые (добывающие) предприятия и предприятия по первичной обработке металлов или производству специализированного оборудования. Эффективность образования ГИК обусловлена практически теми же факторами, что и эффективность ВИК: возможностью планирования и эффектом «масштаба производства». При этом так же, как и у ВИК, цены на промежуточную продукцию предприятий, входящих в ГИК, должны устанавливаться по трудоемкости, чтобы управляющий орган ГИК мог правильно пла-

нирывать производство и модернизацию своих предприятий.

Горизонтально-интегрированные (отраслевые) корпорации аналогично ВИК представляют 2-й уровень планирования и управления экономикой. Они получают плановые задания из центрального органа управления, на основании которых разрабатывают более детальные планы производства своих предприятий. Одновременно, для них централизованно устанавливаются «учетные» цены на их продукцию. Это будут фактически среднеотраслевые цены, дифференцированные при необходимости по регионам. Для той продукции, которая может являться не только средствами производства, но и предметами потребления населением, устанавливается, как и для ВИК, две цены: одна по чистым затратам труда, вторая, более высокая, для населения. По первой цене продукция передается внешним предприятиям, а по второй – продается населению. **Обмен продукцией** с другими ГИК или ВИК, как и с торговыми организациями, **производится по договорам**, в соответствии с планом 1-го уровня (центральным), в котором указываются не только объемы производства продукции каждого объединения, но и направления поставок этой продукции. Фактически эти договоры выполняют «учетно-отчетные» функции, фиксируя условия и факт поставки продукции и ее трудозатраты для учета в последующих производствах.

Предприятия, входящие в ГИК, получая плановые задания 2-го уровня от управляющего органа ГИК, составляют свои «внутренние» планы производства, являющиеся 3-м уровнем планирования и управления, аналогично предприятиям ВИК.

Можно видеть, что между объединениями вида ВИК и ГИК много общего. При практическом их формировании иногда, по-видимому, будет даже трудно определить, какая интеграция – вертикальная или горизонтальная – преобладает в конкретной корпорации. Поэтому, в дальнейшем эти два объединения 2-го уровня экономики будут рассматриваться совместно с указанием их различий в случае необходимости.

Еще одним видом экономического объединения 2-го уровня, существенно отличающимся от двух рассмотренных, долж-

ны быть *региональные экономические объединения (РЭО)*, соответствующие территориям областей, краев и республик страны. Региональный разрез планирования и управления, несомненно, очень важен, и регионы естественно составляют следующий (второй) уровень экономики после страны в целом. Наряду с экономическими, в регионах очень важны социальные и экологические проблемы, касаться которых мы будем лишь изредка. Основное внимание будет сосредоточено на экономике регионов, причем главным образом на планировании как ведущем аспекте управления.

Предприятия ВИК и ГИК, расположенные в регионе, выпадают из сферы планирования РЭО, хотя определенная взаимосвязь будет существовать в части поставок продукции предприятий ВИК и ГИК в регион, в котором они находятся, включения их продукции в межрегиональные продуктообмены, социального обслуживания этих предприятий и т. п. В сфере региональных органов планирования вовлечены все другие предприятия региона: «местной» промышленности преимущественно по производству предметов потребления; сельского хозяйства; строительного комплекса; жилищно-коммунального хозяйства, торговли, транспорта и др. Часть этих предприятий по объемам производства и значимости продукции подчинены непосредственно региональному (областному и т. п.) органу управления РЭО, а другие более мелкие предприятия управляются муниципальными органами (районными, городскими). В связи с этим в регионах потребуются, по-видимому, еще один промежуточный (муниципальный) уровень планирования и управления экономикой. По логике отсчета он будет 3-м, а «муниципальные» предприятия будут уже 4-м уровнем экономики.

Как представляется, управляющим (и планирующим) органом РЭО должны быть территориальные (областные, краевые или республиканские) Советы депутатов трудящихся, в отличие от административных органов управления ВИК и ГИК. Эти Советы имеют свой бюджет, планируют производство и развитие региональной экономики, исходя из потребностей

своего населения и заданий «центрального» плана 1-го уровня и формируя плановые задания для «муниципального» уровня, устанавливают цены на продукцию и услуги, не подпадающие под централизованное ценообразование, формулируют критерии качества продукции и услуг, разрабатывают системуощерения персонала предприятий и организаций и др. При этом используются общие для страны методики, критерии и нормативы, разрабатываемые и утверждаемые централизованно. Так же, как у ВИК и ГИК, цены на продукцию и услуги устанавливаются двух видов: «учетные», соответствующие трудоемкости, и розничные для продажи населению.

Аналогично, «муниципальными» органами управления 3-го уровня являются районные и городские Советы депутатов трудящихся, которые также имеют свои бюджеты, осуществляют планирование производства и модернизацию подчиненных им предприятий, устанавливают цены на выпускаемую ими продукцию и предоставляемые услуги и др. Соответственно, эти «муниципальные» Советы имеют свои подразделения по планированию, ценообразованию и т. п.

Региональные и «муниципальные» Советы формируются из представителей Советов трудовых коллективов предприятий, а также депутатов, избираемых по территориальным округам. Наряду с описанными экономическими функциями, они обеспечивают, конечно, развитие и контроль за всеми остальными сферами жизни населения: здравоохранение, образование, социальное обеспечение и др. Эти сферы охватывают и работников предприятий ВИК и ГИК, расположенных на соответствующей территории.

Таким образом, 2-й уровень иерархической структуры социалистической экономики составляют ВИК, ГИК и РЭО. В РЭО имеется еще один промежуточный уровень – «муниципальный». Низший уровень экономики представляют отдельные предприятия, которые для ВИК и ГИК являются 3-м уровнем планирования и управления, а для РЭО – 4-м уровнем (если у объединений не потребуются организация еще других дополнительных уровней). Такой структуре экономики соответ-

ствуется иерархия плановых органов, бюджетов и финансовых органов, подразделений ценообразования и оценки «трудоемкости» продукции, оплаты труда, статистики и др. На каждом уровне имеется свой состав планируемых показателей (более детальный для низших уровней), свои критерии для обеспечения должного ассортимента и качества продукции, а также для поощрения персонала за эффективную работу.

Особый вопрос при рассмотрении структуры экономики представляют роль и функции общегосударственных министерств. Они уже не будут выполнять производственно-хозяйственные функции, как это было в СССР. Теперь эти функции сосредоточены в ГИК, ВИК и РЭО. Однако, некоторые министерства экономического профиля, помимо Госплана, комитетов по труду, ценам и статистике, должны, по-видимому, потребоваться (не говоря уже о министерствах образования, здравоохранения, культуры и т. п.). В частности, несомненно будут нужны министерства финансов, сельского хозяйства, транспорта, торговли (включая внешнюю), геологии. Кроме того, может оказаться целесообразным создание «профильных» министерств, «курирующих» деятельность нескольких ВИК или ГИК, например, министерств топлива и энергетики, металлургии, машиностроения, электронной промышленности и т. п. Такие министерства будут содействовать развитию соответствующих отраслей промышленности и в какой-то мере контролировать деятельность ВИК и ГИК. В их функции могут входить: разработка долго- и среднесрочных стратегий развития «курируемых» отраслей с учетом достижений научно-технического прогресса, участие в составлении Госпланом годовых, пятилетних и долгосрочных планов развития экономики (1-го уровня планирования) и плановых заданий и финансирования соответствующих ВИК и ГИК, разрешение конфликтов и противоречий между отдельными корпорациями, разработка специализированных нормативов и т. п. В состав таких министерств могут входить научно-исследовательские институты (в дополнение к НИИ, имеющимся в ВИК и ГИК).

Все министерства и специализированные госкомитеты входят, естественно, в Совет Министров, являющийся высшим исполнительным органом страны. Деятельность Совета Министров контролируется Верховным Советом страны, как высшим законодательным органом. Таким образом, региональные (а также муниципальные) Советы депутатов трудящихся представляют одновременно и законодательную, и исполнительную власть на своих территориях (управляют РЭО), а Верховный Совет направляет и контролирует деятельность Совета Министров страны, а также и региональных Советов.

Следует еще остановиться на роли Коммунистической партии, как правящей партии. Она должна являться социально-политическим штабом, разрабатывающим пути социально-экономического развития страны во всех сферах жизнедеятельности общества и контролирующим реализацию этих путей. Центральный комитет Компартии выступает инициатором или участвует в принятии и согласовании всех важных решений и мероприятий по дальнейшему развитию страны, включая народнохозяйственные планы 1-го уровня. Однако, в условиях «зрелого» социализма не потребуются такого активного и непосредственного участия партии в управлении экономикой, как это было в СССР в периоды войн, восстановления и первичной индустриализации страны. Представляется, что руководящая, направляющая и контролирующая роль Компартии может реализовываться через ее фракции в Советах всех уровней. Лишь в исключительных случаях партия будет служить «последней инстанцией» в разрешении возникших конфликтов и проблем в сфере экономики.

В деятельности КПСС в 1970–1980-е годы имелись очень серьезные недостатки, из-за которых произошел распад СССР. Подробнее это будет рассмотрено позднее. В принципе же требуется кардинальное уточнение всей структуры и методологии (теории) управления социалистическим государством, включая роль Коммунистической партии. Необходима разработка нового Устава и Программы Компартии. Должен быть

установлен контроль трудящихся («снизу») за деятельностью исполнительной власти (и Компартии). В частности, заслуживает внимательного изучения и законодательного оформления (в том числе, в Конституции страны) предлагаемое в [27] включение Советов депутатов трудящихся в качестве управляющих органов в обратную связь общества с органами власти и Компартией.

5.3. Органы управления, планирование, учет и поощрение на разных иерархических уровнях экономики

В настоящем параграфе на основе положений и принципов, изложенных выше, будет более подробно описано функционирование экономики на трех основных ее уровнях. Это не будет исчерпывающим описанием, а лишь показом «общей картины», пояснением основных черт и особенностей функционирования экономики «зрелого» социализма, какими они представляются автору.

5.3.1. Верхний уровень экономики

Этот уровень охватывает страну в целом, он *управляется Советом Министров*, являющимся высшим органом исполнительной власти страны, подотчетным Верховному Совету, как высшему законодательному и контрольному органу государства. Основную роль в планировании и управлении экономикой на этом уровне играют, как уже отмечалось, Министерство финансов и специализированные Государственные комитеты: Госплан, Госкомтруд, Госкомцен и Госкомстат. Кроме того, с управлением экономикой связаны министерства сельского хозяйства, транспорта, торговли (включая внешнюю), геологии и, возможно, некоторые другие, например, энергетики, металлургии, машиностроения, электронной промышленности.

Состав и функции таких министерств требуют конкретизации с учетом многих факторов, и мы не будем на этом останавливаться. Эти министерства, как правило, не выполняют функций хозяйственного управления, как это было в СССР. Хозяйственное управление осуществляют объединения 2-го уровня экономики (ВИК, ГИК, РЭО), которые будут рассмотрены позже. В Совет Министров, естественно, входят также министерства неэкономического профиля – образования, здравоохранения, культуры и т. п.

Экономическое управление страной на стадии «зрелого» социализма будет существенно отличаться от того, что было в позднем СССР. ***Государственный бюджет будет охватывать только денежные средства на оплату труда.*** При этом, как предполагается, они будут выдаваться объединениям 2-го уровня экономики без ограничений («по потребности» – по заявкам объединений). Наполняться же бюджет будет, главным образом, за счет денежных поступлений от продажи предметов потребления и оплаты услуг населению. Главной заботой (условием) у плановых и финансовых органов будет, как уже неоднократно говорилось, ***обеспечение превышения суммарных поступлений денежных средств в бюджет над общими денежными выплатами населению.***

Вторым источником формирования приходной части Госбюджета может быть прогрессивный подоходный налог на заработную плату трудящихся. Такой налог, как представляется, должен быть сохранен в период «зрелого» социализма для сглаживания отмечавшейся ранее «несправедливости» принципа «от каждого по способностям, каждому по труду». Эта «несправедливость» обусловлена, с одной стороны, неодинаковыми способностями членов общества, а с другой – различиями в семейном положении трудящихся. Она дополнительно сглаживается за счет фондов общественного потребления, снижения «розничных» цен на детские товары и т. п. Других налогов при «зрелом» социализме, таких как налоги на прибыль, собственность, бездетность, по мнению автора, быть не должно. Понятие «прибыль» вообще отсутствует, собствен-

ность – вся общенародная, а без других, более мелких налогов можно обойтись.

В Госбюджет могут поступать также различные штрафы и доходы от внешней торговли, если баланс ее положительный. Однако, если доходы от экспорта меньше необходимого импорта, то недостаток средств должен, наоборот, компенсироваться из Госбюджета, как это было, например, в 1930-е годы в СССР в период индустриализации. В принципе, по иностранной валюте должен вестись отдельный баланс, причем желательно поддерживать его близким к нулевому.

В расходной части Госбюджета могут по-прежнему выделяться фонды общественного потребления, расширения производства, общегосударственных расходов и др. Однако, на стадии «зрелого» социализма, как мы полагаем, эти фонды будут представлять собой **только денежные средства на оплату труда** работников соответствующих сфер деятельности (а также пенсий, стипендий и пособий). **Производство и распределение** (безоплатное, в соответствии с планами) **вещественных средств производства должно планироваться и учитываться отдельно** (это будет новый вид управленческой деятельности, о котором будет сказано немного позднее).

Еще одним очень важным изменением назначения и функций Госбюджета будет то, что теперь из него будут выделяться денежные средства **на оплату труда всех работников производственной сферы и сферы услуг**. Как отмечалось в § 5.1, при переходе к плановой безоплатной продуктопередаче прекращается денежное обращение между объединениями и предприятиями, и закрываются их счета в банках, на которых имитировались (отражались) акты «купли-продажи» средств производства. Остаются счета только на получение денег для оплаты труда, которая будет **полностью** совершаться теперь из Госбюджета. Таким образом, **из Госбюджета будут происходить все денежные выплаты населению** (а поступать в Госбюджет – все денежные средства от продажи населению предметов личного потребления и от оплаты им предоставляемых услуг).

Напомним, что в Госбюджете будет создан еще Фонд материального поощрения, о котором писалось в § 4.3. Размеры этого фонда будут, по-видимому, ограничены и зависеть от напряженности общего денежного баланса страны. Этот фонд будет являться в определенном смысле «замыкающим», вместе с Резервным фондом, предназначенным для непредвиденных денежных расходов. Аналогично, в зависимости от напряженности складывающегося денежного баланса будет в больших или меньших размерах устанавливаться Фонд расширения производства (накопления). Фонды общегосударственных расходов, общественного потребления и социального обеспечения будут устанавливаться по фактическим потребностям, а Фонд оплаты труда в производственной сфере и сфере услуг – без ограничения. При этом, естественно, **во всех сферах будет действовать закон минимизации затрат живого и овеществленного труда**, в соответствии с которым будут разрабатываться планы производства и распределения всех видов продукции, а также оцениваться и поощряться деятельность всех предприятий и организаций. Поэтому производительность труда будет непрерывно повышаться, а трудоемкость производства продукции и ее «учетные» цены – снижаться.

Достичь сбалансированности денежного баланса страны можно путем повышения розничных цен на предметы личного потребления и платные услуги. Однако, такое повышение противоречит основному экономическому закону социализма, и его можно применить лишь как «чрезвычайную» и разовую меру в случае крайней необходимости. После того, как такая сбалансированность достигнута, ее нужно старательно поддерживать, увеличивая физические объемы производства и качество предметов личного потребления и услуг, снижая затраты труда, модернизируя производство и т. п. При этом уровень розничных цен должен постепенно снижаться.

Новый вид управленческой деятельности будет представлять, как упоминалось, **бесплатное распределение средств производства между объединениями 2-го уровня и организациями непродуцированной сферы в соответствии**

с разработанным планом верхнего (1-го) уровня. При такой безоплатной передаче должна фиксироваться трудоемкость передаваемых средств производства (их «учетная» цена). В СССР (на стадии «раннего» социализма) это осуществлялось в виде актов «купли-продажи» с указанием цен передаваемых продуктов («товаров»). При этом цены могли включать «плановую» (и сверхплановую) прибыль и отличаться от фактических затрат живого и овеществленного труда. Теперь же *после разработки и утверждения планов* производства и распределения продукции объединений 2-го уровня *необходимо:*

– составить и распространить среди заинтересованных организаций *«разнарядку» (таблицу) распределения запланированной продукции;*

– заключить *договоры на передачу продукции* между предприятиями – производителями и получателями (заключение этих договоров будет составлять специальный этап планирования, см. ниже);

– зафиксировать *факт передачи продукции с указанием фактической трудоемкости* ее производства.

Все эти операции потребуют организационного и информационного их оформления, в которое мы не будем углубляться.

Рассмотрим теперь *планирование на верхнем уровне экономики.* Главную роль здесь, естественно, играет Госплан, но участвуют в разработке планов практически все министерства и государственные комитеты. Планирование охватывает производство продукции объединениями 2-го уровня экономики в укрупненном ассортименте и расширение их производства. На данном высшем уровне решаются вопросы строительства *всех новых* предприятий, входящих в объединения 2-го уровня.

Задача *пропорционального* (можно сказать, *оптимального*) *развития экономики в отраслевом и региональном разрезах* является одной из главных задач планирования на уровне страны. В процессе ее решения должны сопоставляться эффективность развития различных производственных (ВИК и ГИК) и региональных (РЭО) объединений предприятий 2-го уровня,

выбираться наилучшие варианты развития (новые предприятия) и включаться в планы материальные и трудовые ресурсы для их строительства.

Определение *ассортимента* или номенклатуры продукции, производство которой планируется на высшем уровне, представляет достаточно серьезную задачу. Этот ассортимент (в физических единицах) должен быть по возможности ограниченным (агрегированным, укрупненным), но в то же время охватывать всю продукцию, которая в последующем будет более детально планироваться в объединениях 2-го уровня экономики. Например, в штуках планируется производство станков или механизмов определенного назначения, производимых некоторой ВИК, а затем уже на 2-м уровне планирования будут уточняться конкретный тип и параметры этих станков и механизмов. Такое уточнение происходит при заключении договоров между конкретными предприятиями, поставляющими и приобретающими оборудование (см. ниже о договорах на поставку).

Планирование осуществляется для *нескольких временных интервалов*, например, годовых, 5-летних и долгосрочных (10–15–20 лет), как это было в СССР. Основным должно быть 5-летнее (среднесрочное) планирование, в рамках которого разрабатывается план на ближайший (первый) год. Одновременно просматривается и долгосрочная перспектива для более уверенного составления 5-летнего плана. Планирование ведется непрерывно: ежегодно уточняется план на предстоящий год и, если нужно, корректируется 5-летний план, новый 5-летний план разрабатывается заблаговременно с рассмотрением долгосрочной перспективы и т. д.

Планы (5-летние и годовые) *подкрепляются заключением договоров между предприятиями, поставляющими и получающими продукцию*. Этот этап планирования необходим для гарантирования производства нужной продукции, обеспеченной спросом. О целесообразности таких договоров говорится в [57]. При этом *предприятие-потребитель (получатель) имеет приоритет* – оно определяет технические условия по-

ставки, параметры и качество продукции. При необходимости корректируются плановые объемы и цены («трудоемкость») продукции. Договоры заключаются на 5-летний период с возможностью корректировки перед очередным годом.

С учетом заключения договоров между предприятиями процесс разработки планов приобретает **циклический (итерационный) характер**: разработка проекта плана 1-го (верхнего) уровня – разработка проектов планов объединений 2-го уровня – заключение договоров на поставку продукции предприятиями 3-го уровня – уточнение проектов планов 2-го и 1-го уровней – окончательная доработка и утверждение планов. В связи с этим, разработка планов начинается с необходимой заблаговременностью, которая в современных условиях будет относительно небольшой, благодаря широкой компьютеризации планирования и использованию информационных технологий.

Планы всех уровней, включая верхний, разрабатываются, естественно, **с применением математических моделей, компьютеров и последних достижений информационной техники**. Используется система статистического учета и базы данных о текущем состоянии экономики (составе и производственных мощностях предприятий), «трудоемкости» всех видов продукции, потреблении материальных продуктов населением, запасах продукции и др. Фактически потребуется разработка очень сложной системы взаимоувязанных моделей типа системы ОГАС (Общегосударственной автоматизированной системы), предлагавшейся академиком В.М. Глушковым [34]. Эта система должна обеспечивать оптимальность и согласованность планов всех уровней экономики, включая их развитие.

Разработка планов начинается **с прогнозирования потребностей в продукции** (планируемого ассортимента) **на рассматриваемую перспективу**. На некоторые виды продукции, например оборонного назначения, потребность задается директивно. При прогнозировании учитываются потребление

за предшествующие периоды, заказы от населения и объединений 2-го уровня экономики (ВИК, ГИК и РЭО) и др. Необходимо использование специальных методов прогнозирования с привлечением научно-исследовательских организаций. Мы не будем в это углубляться.

Далее, для планирования необходимы:

- наборы новых предприятий (технологий), строительство которых возможно в планируемом периоде, с их технико-экономическими показателями, включая «трудоемкость» строительства и «трудоемкость» выпускаемой продукции;

- нормативы затрат трудовых и материальных ресурсов на производство всех видов продукции из планируемого ассортимента;

- общий по стране располагаемый объем трудовых ресурсов (объемов «живого труда») с разбивкой при необходимости по регионам;

- ограничения на размеры использования природных ресурсов с учетом экологических требований;

- предполагаемые объемы экспорта и импорта продукции и ряд других данных.

Критерием оптимальности планов, как правило, является **минимум затрат живого и овеществленного труда** на производство заданных объемов всех видов планируемой продукции и строительство новых предприятий при имеющихся ограничениях на трудовые и природные ресурсы. Расчеты оптимальных планов производятся на математических моделях в итеративном режиме – они повторяются с изменением желаемых объемов производства продукции для удовлетворения имеющихся ограничений. Кроме того, как уже отмечалось, сам процесс планирования совершается циклически.

Полученные в конечном итоге оптимальные планы высшего уровня (пятилетние и годовые) составляют основу для последующего планирования на 2-м уровне экономики, а также для непосредственного функционирования экономики в планируемом периоде. Выполнение этих планов служит одним

из главных критериев оценки деятельности ВИК, ГИК и РЭО. Качество же составления самих планов (реальность их осуществления, сбалансированность и т. п.), которое выявляется в процессе их выполнения, служит показателем для оценки деятельности Госплана и других органов, участвовавших в разработке планов, и поощрения их работников.

На верхнем уровне управления разрабатывается также *система нормативов и руководящих указаний по оплате труда* (Госкомитетом по труду) и *устанавливаются цены* (Госкомитетом по ценам) *на планируемый ассортимент продукции* («учетные» цены, соответствующие трудоемкости, и розничные цены для продажи населению). Оба эти вида деятельности чрезвычайно сложны и важны. Здесь требуется привлечение специализированных научно-исследовательских организаций, а при назначении цен – еще и многогранное использование статистических данных. Как уже неоднократно отмечалось, соизмерение труда различных профессий, квалификации и должностей представляет большие трудности. Оно должно делаться с позиций «общества в целом», непрерывно совершенствоваться и периодически изменяться по мере развития экономики и повышения уровня сознательности и культуры трудящихся. Оплата «по труду» предназначается для личного потребления и выражается зарплатой, получаемой работником за выполненный труд. Зарплата в последующем служит мерой для оценки затрат труда на производство той или иной продукции. Поэтому проблемы правильного соизмерения и оплаты труда являются в некотором смысле первичными в управлении социалистической экономикой.

Принципы назначения «учетных» цен (по трудоемкости) и розничных цен для населения рассмотрены в главе 3. Для установления «учетных» цен требуется широкое использование статистических данных о трудоемкости соответствующих видов продукции. При этом трудоемкость должна усредняться, если одна и та же продукция производится несколькими предприятиями, и устанавливаются средневзвешенные или «среднеотраслевые» цены. Система розничных цен должна

сглаживать (уменьшать) «несправедливость» принципа оплаты по труду, наряду с общественными фондами потребления и прогрессивным налогом на заработную плату.

Непосредственно Государственным комитетом по ценам устанавливаются «учетные» и розничные цены на продукцию, планируемую Госпланом. Одновременно, разрабатываются Руководящие указания и Инструкции по назначению тех и других цен соответствующими подразделениями (по ценам объединений 2-го уровня экономики (ВИК, ГИК и РЭО).

Мы не сможем более подробно описать методы, процедуры и процессы оплаты труда и централизованного назначения цен на продукцию и услуги. Как уже отмечалось, они чрезвычайно сложны, но объективно необходимы и неизбежны в социалистической экономике. Укажем лишь, что все это в достаточно полном виде уже существовало в СССР. Последние же достижения в области компьютеризации и информационных технологий вполне позволяют преодолеть указанные трудности. То же самое относится к построению необходимой системы статистического учета и отчетности.

5.3.2. Объединения 2-го уровня экономики: ВИК и ГИК

Вертикально- и горизонтально-интегрированные корпорации (ВИК и ГИК) являются объединениями промышленных предприятий. В их экономической деятельности много общего, поэтому они рассматриваются совместно. Однако, они существенно отличаются от региональных экономических объединений (РЭО) 2-го уровня экономики, деятельность которых будет рассмотрена отдельно.

Вертикально-интегрированные корпорации специализируются на выпуске конечной продукции, пользующейся спросом, и объединяют (по вертикали) предприятия всего производственного цикла (всех переделов), начиная с добычи и переработки сырья, заканчивая сборкой и окончательным выпуском продукции. Их можно назвать также «межотраслевыми» объединениями. Конечной продукцией ВИК могут быть электро-

энергия, автомобили, самолеты, морские и речные суда, компьютеры, бытовая техника и другое. Многие такие продукты представляют одновременно и средства производства, передаваемые внешним предприятиям, и предметы потребления, покупаемые населением. ВИК являются исключительно эффективными [45], поэтому целесообразно группировать промышленность именно в виде таких объединений.

Вместе с тем, в составе ВИК нецелесообразно иметь некоторые виды крупных производств, например, металлургические комбинаты, продукция которых может использоваться многими ВИК. Поэтому для таких производств может оказаться предпочтительней горизонтальная (отраслевая) интеграция, как это было в основном в СССР, т.е. создание горизонтально-интегрированных корпораций. ГИК объединяют в масштабах страны (или крупных регионов) однотипные предприятия. Их эффективность обусловлена теми же факторами, что и эффективность ВИК: единым планированием производства и эффектом «масштаба производства». Можно полагать, что число ГИК в стране будет значительно меньше, чем число ВИК. Их продукцией будут в основном средства производства, передаваемые в ВИК и РЭО, но некоторая часть их продукции может служить и предметами потребления.

Каждая ВИК и ГИК *имеет свой главный орган управления*, в который входят подразделения (департаменты, отделы) по планированию, ценообразованию, оплате труда, статистике, а также другим видам деятельности, в частности, по учету трудоемкости получаемых извне средств производства и определению трудоемкости своей продукции. Эти подразделения, с одной стороны, оперативно связаны с соответствующими министерствами и госкомитетами высшего (государственного) уровня, а с другой – осуществляют руководство аналогичными подразделениями (отделами) предприятий, входящих в ВИК или ГИК. Не исключено, что у некоторых таких объединений может оказаться целесообразной организация еще одного промежуточного уровня управления, например, в виде территориальных подгрупп предприятий или крупных комбинатов,

состоящих из нескольких предприятий. Однако, мы не будем детализировать такой дополнительный уровень экономики, предполагая, что его деятельность будет в значительной мере аналогична деятельности самих ВИК или ГИК. Возможно также формирование территориально-промышленных комплексов (ТПК), типа Братско-Илимского ТПК в Иркутской области, но мы воздержимся от их рассмотрения.

Процесс управления объединением строится на основе единоначалия и принципа демократического централизма. Генеральный директор ВИК или ГИК назначается или утверждается Советом Министров страны, как правило, из числа руководителей предприятий, входящих в объединение. В каждом объединении создается Технический (или Научно-технический) совет из наиболее компетентных специалистов, на котором рассматриваются и вырабатываются рекомендации по важнейшим решениям и вопросам. Периодически созываются Конференции трудовых коллективов объединения с широким кругом полномочий. В свою очередь, генеральный директор объединения назначает или утверждает директоров предприятий, входящих в объединение.

Важнейшими функциями ВИК и ГИК являются *планирование производства входящих в них предприятий, учет затрат живого и овеществленного труда и установление «внутренних» цен на промежуточные виды продукции.* Исходными заданиями для составления планов этих объединений 2-го уровня экономики служат физические объемы их производства, полученные и утвержденные при разработке государственного плана верхнего уровня, и необходимые для этого поставки средств производства из других объединений. Эти объемы производства и внешних поставок указываются, как правило, в агрегированном укрупненном виде, и детализируются затем в процессе дальнейшего планирования или при заключении договоров на поставки продукции с внешними предприятиями. В соответствии с плановыми заданиями высшего уровня, плановые подразделения ВИК и ГИК разрабатывают планы предприятий с детализацией сроков поставок их

продукции внутри объединений, вплоть до месяца или даже недели (поставка «точно в срок»).

Одновременно, отделы по труду (или специальные подразделения) *ведут учет трудоемкости производимой и передаваемой продукции*. Учитывается выплачиваемая заработная плата (затраты живого труда v) и трудоемкость расходуемых (полученных извне) материалов, энергии и др. (затраты овеществленного труда c). *По трудоемкости ($c + v$) назначают «учетные» цены продукции по всей «цепочке» ее изготовления*, включая «учетную» цену конечного продукта данной ВИК или ГИК. Динамика трудоемкости («учетной» цены) конечной продукции служит, как указывалось в § 4.3, одним из главных критериев для оценки эффективности производственной деятельности объединений. При снижении трудоемкости конечной продукции ВИК или ГИК осуществляется материальное поощрение (премирование) коллектива объединения из специального государственного Фонда материально-поощрения, о котором говорилось ранее.

Продукция ВИК и ГИК, в зависимости от ее назначения и вида, может использоваться и передаваться вовне различным образом:

– продукция, представляющая собой *средства производства, передается* другим объединениям 2-го уровня (ВИК, ГИК или РЭО) в соответствии с планом верхнего уровня *безоплатно с указанием ее трудоемкости* («учетной» цены). На эту продукцию заключились отмечавшиеся *договоры на поставку* при составлении плана верхнего уровня;

– продукция, предназначенная *для сфер общественного потребления* (образование, здравоохранение, наука, оборона, государственное управление и т.п.), *передается соответствующим организациям* (также бесплатно) с оформлением необходимых договоров и актов на передачу, указанием «учетной» цены и др.;

– продукция, являющаяся *предметами личного потребления, передается торговым организациям*, тоже бесплатно, с оформлением необходимой документации. На эту продук-

цию ВИК и ГИК устанавливаются *розничные цены* высшим органом по ценам (Госкомцен), исходя из условия соблюдения денежного баланса страны. Это – достаточно сложная операция, так как *большинство предметов потребления производят предприятия РЭО* (см. ниже), а в денежном балансе участвуют еще поступления от *оплаты услуг населением*.

Как и на высшем уровне, планирование и установление цен осуществляются *с широким применением математического моделирования, статистики и информационных технологий*. В качестве примера можно указать на опыт Ленинградского объединения «Светлана» [58], создавшего в начале 1970-х годов подобную систему планирования, учета затрат и поощрения входящих в него подразделений.

Наряду с планами производства действующих предприятий, *ВИК и ГИК разрабатывают предложения по развитию объединений* – строительству новых предприятий. Эти предложения передаются в Госплан перед началом очередного цикла планирования. Строительство новых предприятий, включенных в план, обеспечивается оборудованием и материалами, а в части заработной платы финансируется из Госбюджета. ВИК или ГИК выступают заказчиками, подбирают подрядчиков (включая генерального), контролируют ход и качество строительно-монтажных работ, готовят кадры для нового предприятия и т. п.

Подразделения по труду, имеющиеся в органах управления ВИК и ГИК, разрабатывают нормативы по оплате труда на специфических работах, выполняемых на их предприятиях. При этом они руководствуются общими для страны инструкциями и правилами, утверждаемыми Госкомитетом по труду.

Важное место в деятельности органов управления ВИК и ГИК занимает также сбор и обработка статистической информации об объемах производства и трудоемкости всех видов продукции, о материальном поощрении коллективов предприятий и др. Подразделения по статистике объединений оснащаются необходимой вычислительной техникой, создают базы данных, получают статистические данные от предприятий

и передают согласованный состав информации в общую систему статистического учета страны.

На других видах деятельности ВИК и ГИК мы останавливаться не будем.

5.3.3. Объединения 2-го уровня экономики: РЭО

Региональные экономические объединения, как 2-й уровень экономики страны, очень сильно отличаются от рассмотренных ВИК и ГИК. Последние представляют чисто промышленные объединения, в то время как РЭО охватывают также сельскохозяйственные, транспортные, торговые и другие предприятия и организации, в том числе по предоставлению услуг населению. Еще одно важное отличие – РЭО управляются региональными (республиканскими, краевыми или областными) Советами депутатов трудящихся, являющимися органами государственной власти, причем осуществляющими на территории региона одновременно функции и законодательной, и исполнительной власти. Орган управления РЭО входит как крупное подразделение в состав органов исполнительной власти Советов. Территориальные Советы участвуют в формировании Верховного Совета страны и, в то же время, работают под его руководством и контролем. Функции территориальных Советов многогранны и охватывают все сферы жизнедеятельности населения: материальное производство, предоставление услуг, торговлю, транспорт, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, науку, культуру, спорт, охрану окружающей среды и др. Мы будем рассматривать в основном только экономику региона (деятельность РЭО), хотя ее трудно отделить иногда от других сфер.

Орган управления РЭО (как один из органов исполнительной власти регионального Совета) имеет в своем составе такие же подразделения, как ВИК и ГИК: по планированию, труду, ценам, статистике. Их функции мы повторять не будем. Однако, могут потребоваться и специализированные подразделения – по сельскому хозяйству, транспорту, строительству,

торговле и т. п., подобные некоторым министерствам в Совете Министров страны. Состав и функции таких подразделений мы рассматривать не будем, предполагая лишь возможность их создания.

Еще одна особенность РЭО, отмечавшаяся в § 5.1, – это наличие еще одного «муниципального» (третьего) – уровня региональной экономики. В связи с этим, крупные предприятия (из числа не входящих в ВИК и ГИК), имеющие «общерегиональное» значение, управляются непосредственно РЭО, а более мелкие – городскими или районными Советами депутатов трудящихся, вернее, их экономическим органом управления. Подробное рассмотрение взаимоотношений РЭО с «муниципальным» уровнем управления экономикой, как и с предприятиями ВИК и ГИК, расположенными на территории региона, вряд ли здесь необходимо. Поэтому, остановимся лишь на нескольких, наиболее интересных особенностях РЭО, отличающих их от ВИК и ГИК.

Промышленные предприятия, входящие в РЭО, представляют собой в основном «местную промышленность»: производство строительных материалов и предметов потребления, переработка сельскохозяйственной продукции и т. п. Их взаимоотношения с управляющим органом РЭО примерно такие же, как у ВИК и ГИК. Если их производственные мощности превышают потребность региона, то «излишки» включаются в Государственный план высшего уровня. Аналогично, в Государственном плане отражается потребность этих предприятий в оборудовании и материалах, не производимых в регионе.

Сельскохозяйственные предприятия, как мы будем полагать, в основном, относятся к общенародной собственности (типа совхозов), и их деятельность аналогична промышленным предприятиям. Если же сохраняется **кооперативная собственность** (колхозы), то будут определенные особенности, как и у кооперативов другой направленности, например, в сфере услуг. Как представляется, продукция сельскохозяйственных и других кооперативов должна включаться в планы, раз-

рабатываемые РЭО (или на «муниципальном» уровне). Оплата труда в кооперативах и цены на их продукцию устанавливаются коллективами кооперативов, но по общегосударственным нормам и правилам, утверждаемым Госкомитетами по труду и ценам. Соответствующие подразделения региональных или муниципальных Советов депутатов трудящихся периодически проверяют правильность оплаты труда и назначения цен в кооперативах. По-видимому, должен быть разработан и утвержден Верховным Советом типовой устав кооперативов. Постепенно кооперативы преобразуются в предприятия и организации с общенародной собственностью.

Строительные организации, входящие в РЭО, создаются, как правило, общерегионального значения, ведущие строительство на территории всего региона. Они специализируются по видам строящихся объектов (промышленные, жилье, дороги и т. п.), в том числе, могут строить новые предприятия для ВИК и ГИК. Состав строительных организаций на территории региона может быть достаточно разнообразным, они могут включать также предприятия по производству строительных материалов, и мы не будем это детализировать. Отметим только, что новое строительство по оплате труда финансируется в основном из Государственного бюджета (по планам высшего уровня), хотя некоторые небольшие объекты могут финансироваться и из регионального бюджета. Оплата труда в строительных организациях осуществляется на основе общегосударственных нормативов и методик. Соответственно выплаченной зарплате и затратам труда, овеществленным в оборудовании и материалах, определяется трудоемкость построенных сооружений. Сначала эта трудоемкость рассчитывается по нормам и статистическим данным проектными организациями, а по окончании строительства определяется фактическая трудоемкость, используемая для оценки эффективности работы строительных организаций и целесообразности премирования их коллективов из бюджетного Фонда материального поощрения.

Потребности в оборудовании и строительных материалах для новых объектов, если они не производятся в регионе, отражаются в заявках, подаваемых в центральные органы при разработке очередного государственного плана верхнего уровня.

Транспортные предприятия и организации на территории региона также разнообразны и многочисленны. Часть из них входят в РЭО, а остальные относятся к «муниципальному» уровню и управляются городскими и районными Советами. Финансируются они преимущественно за счет платы за перевозку грузов и проезд пассажиров, но возможно и предоставление субсидий из бюджетов разных уровней. Труд работников транспортных предприятий оплачивается в соответствии с общегосударственными нормами и правилами, а тарифы на перевозки устанавливаются региональными или муниципальными органами.

Определенные особенности имеют **торговые организации** (имеется в виду розничная торговля). Они получают предметы потребления бесплатно по договорам с предприятиями ВИК, ГИК или РЭО и продают их населению по централизованно установленным розничным ценам. Вся выручка от продаж перечисляется в государственный или региональный бюджет. Оплата персонала регулируется, как и для других видов предприятий, общегосударственными нормативами и инструкциями и контролируется соответствующими региональными или муниципальными органами. Финансирование заработной платы осуществляется во многом аналогично финансированию непроизводственных бюджетных организаций. Имеется также система материального поощрения.

Торговые организации занимают важное место в планировании всех уровней – они являются «конечной точкой» движения предметов потребления в процессе их производства и обмена. В связи с этим, с одной стороны, с торговых организаций собираются заявки (заказы) перед началом очередного цикла планирования для учета их в прогнозировании потребностей в предметах потребления, а с другой – заклю-

чение договоров предприятий-поставщиков с торговыми организациями включается в цикл планирования. На высшем уровне планирования получателями предметов потребления (в укрупненном ассортименте) выступают РЭО с указанием межрегиональных поставок. На 2-м уровне планирования РЭО (а также ВИК и ГИК в части производимых ими предметов потребления) уточняют ассортимент и качество предметов и организуют заключение договоров между предприятиями-поставщиками и торговыми организациями, а также распределяют поставки по территориям «муниципального» уровня. Торговые организации сами по себе могут представлять большие иерархически построенные объединения. Как уже отмечалось, для организации торговли создаются компьютеризированные информационные сети.

Рассмотрим еще *предприятия по предоставлению услуг* населению. В принципе, услуги не относятся к сфере материального производства, поэтому они не включаются в государственный план развития народного хозяйства высшего уровня. Однако, на региональном и, тем более, «муниципальном» уровнях оказание услуг населению должно планироваться и контролироваться. Кроме того, некоторым видам предприятий по предоставлению услуг могут потребоваться оборудование и материалы, производимые ВИК или ГИК, которые нужно отражать в государственном плане. Мы будем полагать, что часть предприятий по предоставлению услуг (наиболее крупных и важных) может входить в состав РЭО, но преимущественно они относятся к «муниципальному» уровню. Иногда это могут быть кооперативы, о которых уже говорилось выше.

Тарифы на услуги (мы их относим к категории розничных цен) устанавливаются подразделениями по ценам в РЭО или муниципальных Советах. Как правило, тариф на некоторую услугу превышает трудоемкость ее оказания, аналогично розничным ценам на предметы потребления. Предприятия перечисляют весь доход от оказания услуг в государственный, региональный или муниципальный бюджет, аналогично торговым организациям. В то же время, тариф на услуги может быть

и меньше трудоемкости ее предоставления. Оплата труда работников сферы услуг осуществляется по общегосударственным нормам и методикам.

Заканчивая рассмотрение специфических предприятий РЭО, отметим, что все они, как и промышленные предприятия, имеют Фонд материального поощрения, образуемый от поступлений из государственного бюджета (распределяемых РЭО) и расходующийся в зависимости от результатов работы персонала (выполнения плана, повышения производительности труда и др.).

Наряду с деятельностью РЭО, региональные Советы депутатов трудящихся имеют бюджеты для финансирования организаций непромышленной сферы (образования, здравоохранения, культуры и т. п.). Приходная часть бюджетов Советов формируется за счет Госбюджета, а также частичных сборов (по согласованию с Министерством финансов) от розничной торговли и прогрессивного налога на зарплату.

В другие аспекты деятельности РЭО мы углубляться не будем.

5.3.4. Нижний уровень экономики: предприятия

В соответствии с изложенной выше «планово-учетной» моделью социалистической экономики, деятельность предприятий основывается на выполнении плана, учете затрат труда и материальном и моральном поощрении трудящихся. Она дополняется заключением предприятиями договоров на поставки или получение продукции с внешними предприятиями, входящими в другие объединения (ВИК, ГИК или РЭО). Заключение таких договоров составляет один из этапов разработки планов всех уровней.

Предприятие управляется администрацией предприятия на принципах единоначалия и демократического централизма. Большую роль при этом играют Советы трудовых коллективов предприятий, которые принимают непосредственное участие в принятии важнейших решений в деятельности предприятия. Руководитель (генеральный директор) предприятия назначает-

ся (утверждается) органом управления объединения, в которое входит предприятие. Он принимает окончательные решения, которые при необходимости рассматриваются Советом трудового коллектива, и несет полную ответственность за их эффективность и реализацию. В то же время, Совет трудового коллектива имеет право ставить вопрос о смене директора.

В составе администрации предприятия имеются необходимые подразделения (отделы): производственно-технический, плановый, по труду и др. Плановые задания предприятию по производству продукции утверждаются объединением (ВИК, ГИК или РЭО) с учетом договоров на поставку, заключенных с внешними потребителями продукции. Как уже отмечалось, в этих договорах конкретизируются ассортимент, параметры и качество продукции, а также сроки ее поставки. Внутренние поставки продукции между предприятиями одного объединения договорами не оформляются, а осуществляются в соответствии с планом объединения, что уменьшает транзакционные издержки.

Хозяйственно-финансовая деятельность предприятий принципиально отличается от хозрасчета, применявшегося в позднем СССР. Главное отличие состоит в отсутствии понятия или категории «прибыль», которая при хозрасчете принимается за основной показатель эффективности предприятий и должна максимизироваться. Как было показано ранее, стремление к максимальной прибыли при капитализме (и при социализме тоже) ослабляет или даже нарушает действие наиболее важного экономического закона минимизации затрат живого и овеществленного труда. Вместо прибыли главными показателями эффективности работы предприятий, как указано в § 4.3, являются: 1) выполнение планов по объемам, ассортименту и качеству производимой продукции; 2) повышение производительности труда, или снижение трудоемкости продукции; 3) специальные критерии по обеспечению качества продукции. В совокупности эти показатели вполне характеризуют действительную эффективность производства, поэтому они же могут использоваться (опять-таки вместо прибыли) для

материального и морального поощрения работников предприятия и создания у них стимулов к повышению эффективности деятельности предприятия.

При переходе к плановой бесплатной передаче средств производства, как указывалось выше, ***прекращается денежный обмен между предприятиями и объединениями.*** Ведется лишь учет объемов фактически переданной продукции с указанием трудоемкости ее производства (ее «учетных» цен). Сохраняются счета в Госбанке для получения денежных средств на оплату труда, причем выдаются они без ограничений по заявкам предприятий. Бесплатное получение сырья, материалов, энергии и т. п., необходимых для выполнения плана, и неограниченное использование денег на заработную плату создают совершенно иные условия и новые возможности для инициативной деятельности коллективов предприятий. Главными стимулами становятся выполнение плана, снижение затрат живого и овеществленного труда и повышение качества продукции. Никаких «эгоистичных» побуждений, снижающих общественную эффективность производства, типа стремления к завышению цен на свою продукцию или к использованию более дорогих материалов! Только вполне естественные моральные и материальные стимулы к всемерной экономии ресурсов и повышению производительности труда.

Наличие бюджетного Фонда материального поощрения позволяет отделить премиальную систему от системы учета затрат живого труда, не искажая (не увеличивая) последние при выплате поощрений.

Более детально вдаваться в экономическую деятельность предприятий, как представляется, нет необходимости.

Завершая данную главу, следует еще раз отметить, что ***процесс перехода к плановой бесплатной передаче продукции*** производства на стадии «зрелого» социализма еще очень слабо изучен. Автору почти не встречались публикации на эту тему. Поэтому изложенная в главе картина (модель, схема) является далеко не полной, и требует дальнейших исследований. Одна-

ко, такой переход от концепции товарно-денежного обращения с имитацией актов «купли-продажи» представляется неизбежным по мере развития социализма и перехода к коммунизму.

ГЛАВА 6. РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛИЗМА

6.1. Постановка вопроса

Цель данной главы – показать возможность и механизм расширенного воспроизводства при методологии оценки затрат труда и ценообразования, соответствующей «зрелому» социализму, которая изложена в предыдущих главах. Основные положения этой методологии были кратко сформулированы в § 5.1. Мы не будем здесь их повторять, при необходимости читатель сможет посмотреть их там еще раз.

Главное состоит в том, что *труд во всех сферах общества оплачивается полностью* (отсутствует какая-либо «прибавочная» или неоплаченная «стоимость»), *затраты труда измеряются выплаченной зарплатой*, что позволяет определять *трудоемкость производства всех видов продукции* (средств производства и предметов потребления) *и платных услуг, как сумму затрат живого и овеществленного труда*. По трудоемкости устанавливаются основные «учетные» цены всех производимых продуктов и услуг. В этих «учетных» ценах будут записываться балансы труда и трудоемкость производимых или потребляемых продуктов и услуг.

Одновременно, *на предметы личного потребления и платные услуги устанавливаются розничные цены*, как правило, *более высокие*, чем «учетные» цены, для обеспечения общего денежного баланса страны. Поэтому будет существовать *операция по переоценке* предметов личного потребления и платных услуг из «учетных» цен в розничные для продажи населению. Об этом уже неоднократно говорилось, в том числе в § 3.4, где на рис. 3.1 показана общая схема взаимодействия производственной и непроизводственной сфер. Ниже, при рассмотрении расширенного воспроизводства, эта схема сохраняется, только производственная сфера будет де-

тализована в соответствии с классификацией § 2.3. Будет выделена сфера платных услуг, а к подразделению группы «Б» производственной сферы будет относиться только производство предметов *лично*го потребления. Именно эти продукты и услуги подлежат переоценке в розничные цены и тарифы. Производство предметов общественного потребления, направляемых в непроеизводственную сферу, будет условно относиться к группе «А».

Будут сохранены прежние условные обозначения, причем заглавными буквами будут обозначаться соответствующие величины для сферы, подразделения или экономики в целом (а не для отдельных продуктов производства).

В целом, будут рассмотрены схемы простого и расширенного воспроизводства, аналогичные схемам К. Маркса, но для социалистических условий. Кроме производственной сферы с ее двумя традиционными подразделениями по производству средств производства (группа «А») и по производству предметов потребления (группа «Б») необходимо учесть также сферу платных услуг и всю остальную непроеизводственную сферу, включающую образование, здравоохранение, науку, социальное и пенсионное обеспечение, армию, правоохранительные органы, государственное управление и т. п. Предполагается *го-дичный цикл* воспроизводства, в течение которого *в каждой сфере или подразделении будут:*

- потребляться (расходиться) сырье, энергия и материалы, а также амортизироваться оборудование и сооружения, исчисляемые в «учетных» ценах и представляющие (по своей трудоемкости) общее количество использованного *овещественного* труда – C ;
- затрачиваться определенное количество *живого* труда – V , оплачиваемого таким же количеством денег – D ($D = V$);
- создаваться соответствующий продукт – L , трудоемкость которого равна $(C + V)$.

Определенные особенности имеет непроеизводственная сфера, которая является сферой общественного потребления. Весь вкладываемый в нее живой и овеществленный труд по-

требуется обществом в виде бесплатных услуг или общегосударственных непроизводственных обязанностей и не участвует в дальнейшем производственном процессе. Кроме того, пенсии, стипендии и другие нетрудовые выплаты мы будем **условно включать в живой труд (V)** этой сферы, а суммарное потребление ($C + V$) обозначать буквой R (в отличие от продукта L).

Таким образом, рассматриваются четыре подразделения или сферы народного хозяйства, первые два из которых составляют производственную сферу:

I. Подразделение по **производству средств производства** с затратами овеществленного труда C_1 , затратами живого труда V_1 (и денежной оплатой его $D_1 = V_1$) и продукцией $L_1 = C_1 + V_1$.

II. Подразделение по **производству предметов личного потребления** с аналогичными величинами $C_2, V_2, D_2 = V_2$ и $L_2 = C_2 + V_2$.

III. Сфера **платных услуг** с величинами $C_3, V_3, D_3 = V_3$ и $L_3 = C_3 + V_3$.

IV. **Непроизводственная сфера** с величинами $C_4, V_4, D_4 = V_4$ и $R_4 = C_4 + V_4$.

Продукция первого подразделения L_1 расходуется в нем самом и во всех остальных, включая их расширение. Продукция второго подразделения L_2 и сферы платных услуг L_3 поступает для продажи населению на денежные средства D , получаемые во всех четырех подразделениях и сферах. Предварительно эта продукция L_2 и L_3 , выраженная в «учетных» ценах по трудоемкости, переоценивается в розничные цены таким образом, чтобы сумма ее новых (розничных) цен R'_2 и R'_3 равнялась или была больше суммы денежных выплат во всех четырех подразделениях и сферах:

$$(L_2 + L_3) \rightarrow (R'_2 + R'_3) \geq (D_1 + D_2 + D_3 + D_4), \quad (6.1)$$

где сумма денежных выплат D равна, одновременно, сумме затрат живого труда V по народному хозяйству в целом (с учетом пенсий и нетрудовых выплат), так как

$$D_i = V_i, i = 1, 2, 3, 4. \quad (6.2)$$

Эту важную операцию по переоценке предметов потребления и услуг (повышению их розничных цен) необходимо иметь в виду при рассмотрении схем воспроизводства.

6.2. Схемы простого воспроизводства

Начнем с рассмотрения *простого воспроизводства*, причем запишем (рис. 6.1), как исходные, уравнения *для подразделений I и II производственной сферы* (без учета двух остальных сфер). Цифры представляют в определенных единицах затраты овеществленного и живого труда или трудоемкость произведенной продукции.

$$\begin{array}{l} \text{I.} \quad 400 C_1 + 200 V_1 = 600 L_1 \\ \text{II.} \quad 200 C_2 + 100 V_2 = 300 L_2 \\ \hline 600 C + 300 V = 900 L \end{array}$$

Рис. 6.1. Схема простого воспроизводства производственной сферы.

Особенности этого цикла состоят в том, что вся продукция первого подразделения расходуется на восстановление затрат овеществленного труда обоих подразделений:

$$600 L_1 = 600 C \text{ и } 200 V_1 = 200 C_2, \quad (6.3)$$

а продукция второго подразделения полностью потребляется работниками производственной сферы (за счет оплаты их живого труда):

$$300 L_2 = 300 V. \quad (6.4)$$

Вследствие того, что не учитывается непроеизводственная сфера, в данном цикле отсутствует «труд для общества», и нет необходимости переоценивать предметы потребления в розничные цены (повышать цены при распределении населению). Это, конечно, явное упрощение.

При учете сфер III и IV потребуются изменения в структуре затрат овеществленного и живого труда в производственной сфере для обеспечения этих сфер средствами производства – увеличение V_1 или уменьшение C_2 . Добавится, естественно, живой труд в этих сферах. Один из возможных вариантов *простого воспроизводства всего народного хозяйства* можно записать в следующем виде (рис. 6.2).

$$\begin{array}{l}
 \text{I.} \quad 400 C_1 + 200 V_1 = 600 L_1 \\
 \text{II.} \quad 150 C_2 + 150 V_2 = 300 L_2 \\
 \text{III.} \quad 20 C_3 + 80 V_3 = 100 L_3 \\
 \text{IV.} \quad 30 C_4 + 120 V_4 = 150 R_4 \\
 \hline
 600 C + 550 V = 1150 (L + R)
 \end{array}$$

Рис. 6.2. Схема простого воспроизводства народного хозяйства.

Здесь по-прежнему соблюдаются равенства (6.3) с той лишь разницей, что живой труд первого подразделения равен уже сумме затрат овеществленного труда остальных трех подразделений и сфер: $200 V_1 = 200 (C_2 + C_3 + C_4)$. Следовательно, вся продукция первого подразделения полностью расходуется на восстановление затрат овеществленного труда всех подразделений и сфер, поэтому данный цикл может повторяться в неизменном виде (без расширения производства).

При этом уже появляется труд для общества и потребуется переоценка предметов потребления L_2 и платных услуг L_3 , записанных здесь в терминах трудоемкости, в розничные цены при распределении их населению, в соответствии с нера-

венством (6.1). Общая величина переоценки (увеличения цен) в данном примере должна составить:

$$(R'_2 + R'_3) - (L_2 + L_3) \geq 550 V - 300 L_2 - 100 L_3 = 150 M, \quad (6.5)$$

т.е. не менее 37,5%. Можно видеть, что величина этой переоценки как раз равна потреблению непроизводственной сферы $150 R_4$. Эту величину можно рассматривать как общий по народному хозяйству «продукт для общества» – $150 M$.

Нужно отметить еще, что при простом воспроизводстве все, созданное живым трудом V в данном году (цикле), в нем же и потребляется:

$$550 V = 300 L_2 + 100 L_3 + 150 R_4 = 550 (L_2 + L_3 + R_4), \quad (6.6)$$

где $(300 L_2 + 100 L_3)$ представляет личное потребление населения, а $150 R_4$ – общественное потребление. При расширенном воспроизводстве, помимо личного и общественного потребления, в данном цикле должны создаваться средства производства ΔC для расширения производства в следующем цикле.

6.3. Расширенное воспроизводство народного хозяйства

При расширенном воспроизводстве необходимо рассмотреть, как минимум, два цикла: исходный (первый), в котором создаются условия для расширения производства, и второй (расширенный) цикл, позволяющий проводить дальнейшее расширение.

В исходном цикле расширенного воспроизводства структура затрат овеществленного и живого труда в производственной сфере должна быть изменена по сравнению с циклом простого воспроизводства (рис.6.2). В принципе, эта структура затрат должна рассчитываться на моделях оптимизации развития народного хозяйства. Здесь же мы рассмотрим один из возможных вариантов (рис. 6.3).

$$\begin{array}{l}
\text{I.} \quad 400 C_1 + 250 V_1 = 650 L_1 \\
\text{II.} \quad 150 C_2 + 150 V_2 = 300 L_2 \\
\text{III.} \quad 20 C_3 + 80 V_3 = 100 L_3 \\
\text{IV.} \quad 30 C_4 + 120 V_4 = 150 R_4 \\
\hline
600 C + 600 V = 1200 (L + R)
\end{array}$$

Рис. 6.3. Исходный цикл расширенного воспроизводства.

В первом подразделении за счет увеличения затрат живого труда (по сравнению с простым воспроизводством на рис.6.2) создаются дополнительные средства производства ΔC , предназначенные для расширения производства в следующем цикле:

$$650 L_1 - 600 C = 50 \Delta C. \quad (6.7)$$

Можно записать также:

$$250 V_1 - 200 (C_2 + C_3 + C_4) = 50 \Delta C, \quad (6.8)$$

т.е. затраты живого труда в первом подразделении превышают возмещение расходования средств производства в остальных трех подразделениях и сферах в данном цикле на ту же самую величину.

Во втором, расширенном цикле воспроизводства имеется возможность использовать накопленные средства производства $\Delta C = 50 C$, а также увеличить затраты живого труда V . Последние могут увеличиваться не только путем привлечения дополнительных работников, но и за счет повышения квалификации (опыта, образования и т.п.) уже имеющихся трудящихся. Распределение накопленных средств производства ΔC и дополнительных затрат живого труда ΔV между подразделениями и сферами народного хозяйства, как уже отмечалось, должно осуществляться с использованием расчетов на математических моделях. Здесь же мы дадим экспертный пример расширенного цикла (рис. 6.4).

$$\begin{array}{l}
\text{I.} \quad (400+40) C_1 + (250+20) V_1 = 710 L_1 \\
\text{II.} \quad (150+10) C_2 + (150+10) V_2 = 320 L_2 \\
\text{III.} \quad 20 C_3 + (80+10) V_3 = 110 L_3 \\
\text{IV.} \quad 30 C_4 + (120+10) V_4 = 160 R_4 \\
\hline
650 C + 650 V = 1300 (L + R)
\end{array}$$

Рис. 6.4. Второй цикл расширенного воспроизводства.

Все накопленные в предыдущем цикле средства производства $\Delta C = 50 C$ здесь направлены в подразделения I и II производственной сферы, хотя, в принципе, некоторая их часть может использоваться и для расширения сфер III и IV. Суммарное увеличение затрат живого труда составляет $\Delta V = 50 V$, вследствие чего общий рост продукции L и непроизводственного потребления R по сравнению с первым циклом (рис.6.3) равен $50 C + 50 V = 100 (L+R)$ или 8,3%. По отдельным подразделениям и сферам рост продукции (или потребления) в данном расширенном цикле составляет:

- в I подразделении $\Delta L_1 = 60 L_1$ или 9,2%;
- во II подразделении $\Delta L_2 = 20 L_2$ или 6,7%;
- в III сфере $\Delta L_3 = 10 L_3$ или 10,0%;
- в IV сфере $\Delta R_4 = 10 R_4$ или 6,7%.

Цифры достаточно правдоподобные. При этом накопление средств производства для следующего (третьего) цикла, аналогичное выражению (6.7), будет равно:

$$710 L_1 - 650 C = 60 \Delta C \text{ или } 9,2\%. \quad (6.7a)$$

На величину этого накопления увеличивается «продукт (или труд) для общества» по сравнению с простым воспроизводством. В целом же, **«продукт для общества» (обозначаемый буквой M) можно определить двумя путями.** С одной стороны, он равен сумме накопления $60 \Delta C$ и потребления непроизводственной сферы $160 R_4$:

$$60 \Delta C + 160 R_4 = 220 M. \quad (6.9)$$

С другой стороны, он равен переоценке предметов личного потребления L_2 и платных услуг L_3 по выражению (6.5), которую нужно произвести для обеспечения их баланса с суммарными денежными выплатами населению $D = V$:

$$650 V - (320 L_2 + 110 L_3) = 220 M. \quad (6.10)$$

На эту величину $220 M$ (не менее) нужно увеличить общую сумму всех розничных цен на предметы личного потребления и тарифов на услуги, предлагаемые населению, по сравнению с трудоемкостью их производства (их «учетными» ценами). При этом, как показано в § 3.1, труд для общества будут выполнять все трудящиеся.

Можно отметить еще два соотношения затрат живого и овеществленного труда, которые складываются при расширенном воспроизводстве народного хозяйства (см. рис.6.4). Первое состоит в том, что затраты живого труда в подразделении I обеспечивают возмещение средств производства в остальных трех подразделениях и сферах, а также их накопление для следующего цикла:

$$270 V_1 = 160 C_2 + 20 C_3 + 30 C_4 + 60 \Delta C. \quad (6.11)$$

Второе соотношение касается того, что в советской политэкономии называлось «вновь созданной стоимостью» или «национальным доходом», которые расходовались на потребление и накопление. В нашей интерпретации «новая стоимость», т. е. материальная продукция и платные услуги, создаются в подразделениях I и II и сфере III посредством затрат живого труда V_1 , V_2 и V_3 . Непроизводственная сфера IV только потребляет, поэтому живой труд V_4 не производит «новой стоимости», однако эта сфера потребляет овеществленный труд C_4 , производимый в подразделении I. Следовательно, в нашей интерпретации «национальный доход» представляет собой сумму затрат

живого труда V_1 , V_2 и V_3 , а расходуется он на личное потребление предметов L_2 и услуг L_3 , на возмещение овеществленного труда C_4 и накопление для следующего цикла ΔC :

$$270V_1 + 160V_2 + 90V_3 = 320L_2 + 110L_3 + 30C_4 + 60\Delta C, \quad (6.12)$$

$$\text{или } 520V = 430L + 90C.$$

Описанный процесс расширенного воспроизводства с созданием фонда накопления ΔC и включением его в «продукт для общества» M корреспондируется с изложенной в § 3.4 схемой переоценки розничных цен предметов потребления и платных услуг на величину M , которая показана на рис. 3.1. Нужно учесть, что там в укрупненную производственную сферу (индекс «п») включены оба подразделения I и II, а также сфера услуг III, а непроизводственная сфера здесь имеет индекс «4» (вместо «н»). Тогда, уравнению (6.1) соответствует уравнение (3.7), уравнению (6.10) – уравнение (3.8), а уравнению (6.9) – уравнение (3.9).

Таким образом, рассмотрение схем простого и расширенного воспроизводства социалистического народного хозяйства, включающего два подразделения производственной сферы, сферу платных услуг и непроизводственную сферу, показало возможность его осуществления при принятых исходных положениях по методологии оценки затрат труда, учету труда для общества и формирования «учетных» и розничных цен.

Рассмотренная схема расширенного воспроизводства справедлива и для «раннего» социализма при сохранении товарно-денежных отношений, и для «зрелого» социализма с плановой бесплатной продуктопередачей. Различие состоит в том, что при ТДО в Госбюджет перечисляется только «налог с оборота» (разница между розничными и «учетными» ценами), а при «зрелом» социализме (при ПБП) в бюджет перечисляется вся выручка от продажи предметов личного потребления и оплаты услуг. Это было рассмотрено в параграфах 1.3 и 5.1.

ГЛАВА 7. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА СССР

7.1. Причины неудачи строительства социализма в СССР

Изменение социально-политического строя с возвратом к капитализму в СССР и европейских странах народной демократии явилось чрезвычайным, совершенно необычным, неожиданным, можно сказать, «загадочным» событием. Вторая в мире по экономической и военной мощи страна, развивавшаяся, хотя и замедлившись, но все же положительными темпами 2–3%, распалась в течение нескольких лет без внешнего вооруженного вмешательства и без активного сопротивления ее народа. По характеру изменения политического строя в направлении, противоположном прогрессу человечества, это событие следует классифицировать как «контрреволюцию». Причины же того, почему такая контрреволюция стала возможной, до сих пор остаются не до конца установленными.

В многочисленных публикациях постсоветского периода называется множество причин, начиная с преждевременности Октябрьской революции, кончая прямым предательством (изменой делу социализма) Генерального секретаря ЦК КПСС и Президента СССР М.С. Горбачева. Причин действительно должно быть много (несколько, не одна), так как *«загадочность» события можно объяснить только сложным совместным действием нескольких причин.* Единственную причину было бы нетрудно распознать. Некоторые причины могут быть длительного, постепенного, многолетнего действия. Важно не только установить причины, но и разработать (указать) меры по их предотвращению в будущем.

Мы не сможем дать здесь сколь-нибудь полный обзор и анализ обстоятельств и ошибок, способствовавших распаду СССР. Это должен сделать достаточно большой коллектив высококвалифицированных специалистов из различных наук:

философов, политэкономистов, социологов, политологов, психологов и других. Можно лишь присоединиться к упрекам, высказываемым в адрес ЦК КПРФ, что до сих пор такая исключительно важная исследовательская работа не была организована. Ниже мы выскажем наши соображения по этой проблеме, которые могут оказаться полезными при проведении дальнейших исследований.

Во-первых, хотелось бы отметить общее условие или обстоятельство произошедшего, а именно – *пионерный характер строительства социализма в СССР, отсутствие практического опыта и недостаточная разработка теории социализма*, во многих ее аспектах. Опыт Парижской Коммуны мог быть полезен только при свершении революции и в первые годы становления Советской власти. Европейские страны народной демократии ориентировались в основном на СССР, а с Югославией (и с Китаем, который «выстоял») у СССР были испорчены отношения. Отсутствие опыта и теории привели к ошибкам (не до конца распознанным еще и сейчас), которые и способствовали контрреволюции.

Во-вторых, *гибель социализма в СССР произошла*, по нашему мнению, *под совместным действием нескольких причин*. Если бы некоторые из них отсутствовали, то СССР продолжил бы свое развитие. И эти причины были различными по своей природе: внешними или внутренними; социальными, экономическими или политическими. Внешние причины (а, вернее, условия) связаны, главным образом, с капиталистическим окружением, с постоянным враждебным воздействием империалистических держав и угрозой вооруженной агрессии. Внутренние причины гораздо более разнообразны и сложны и, одновременно, наиболее серьезны и значимы. Многие из них связаны с проблемами управления социалистическим обществом (и государством) и являются социально-политическими. Особое место в них занимает роль и деятельность коммунистических партий, являвшихся правящими партиями в СССР и других соцстранах. Важное значение имели степень единства советского народа, целеустремленность и активность

различных его слоев, особенно трудящихся в сфере материального производства, как важнейшей составляющей производительных сил страны.

Отмеченные условия и факторы по-разному проявляли себя и воздействовали на строительство социализма на протяжении 70-летней истории СССР. Фактор капиталистического окружения действовал постоянно. Неблагоприятное влияние внутренних факторов начало проявляться, как мы считаем, с середины 1950-х годов. Их влияние непрерывно усиливалось, и в конце 1980-х – начале 1990-х годов достигло критической фазы и привело к катастрофе. Рассмотрим сначала более широкий спектр условий и факторов, которые явились причиной распада СССР или способствовали этому, а затем укажем главные, с нашей точки зрения, причины.

Среди *внешних факторов* главным являлось, конечно, *капиталистическое окружение*. Его влияние многообразно: вооруженная интервенция в 1918–1922 гг. и Великая Отечественная война 1941–1945 гг.; большие расходы на оборону, включая создание ядерного оружия и средств его доставки; «холодная» война, начатая в 1946 г. и др. Наибольшее влияние на ситуацию в стране и возможность контрреволюции оказали, по нашему мнению, Великая Отечественная война и «холодная» война.

Великая Отечественная война нанесла СССР тяжелейшие потери и разрушения, прервала социалистическое строительство примерно на 10 лет (если считать годы подготовки к ней и восстановления народного хозяйства) и имела долговременные последствия из-за гибели большой или даже большей части наиболее активных и преданных социализму людей. Известно, что именно такой активный слой является ведущей силой в обществе, из него выдвигаются вожаки и руководители.

Попробуем представить себе, что было бы, если бы не было войны (хотя и не принято говорить об истории в сослагательном наклонении). Экономика страны развивалась бы примерно такими же (несколько снизившимися) темпами, как в пред-

военные пятилетки, и к 1950 г. достигла бы уровня, который фактически был в 1960–1965 гг. Процесс демократизации общества, начатый в 1936 г. с принятием новой Конституции, продолжился бы. Возможно, не было бы репрессий 1937–38 гг., или же они не были бы такими жестокими и массовыми. И. В. Сталин, как лидер страны, наверняка уделил бы большое внимание развитию теории социализма во всех ее аспектах, что он начал делать в начале 1950-х годов в последние годы жизни. Он не допустил бы углубления хозрасчета предприятий в ущерб высшей народнохозяйственной рентабельности, обеспечиваемой планированием, нашел бы пути обуздания бюрократии и номенклатуры, повышения роли Советов, изменения места партии в новых условиях, укрепления блока социалистических стран, включая Китай и др.

Наконец, были бы живы миллионы молодых и активных энтузиастов, погибших в войне, которые не только увеличили бы трудовой фонд страны, но повлияли бы на общую атмосферу созидания в народе. Из них выдвигались бы руководители производства, деятели науки и культуры, преданные народу и идеям коммунизма, вместо тех, которые впоследствии обюрократились и стремились к обогащению. Вполне очевидно, что в отсутствие погибших потенциал для отбора квалифицированных и добросовестных руководителей во всех сферах деятельности резко сократился. Та часть цвета нации, которая не вернулась с войны, составила бы «критическую массу» народа, не допустившую возврата к капитализму.

Устранить данную причину, т. е. войну с нацизмом, у СССР не было, конечно, возможности. К тому же, действия союзников (затягивание открытия второго фронта и т. п.) способствовали ее утяжелению для СССР. Однако, война была выиграна, т. е. сама по себе эта причина не привела к гибели СССР. Вместе с тем, ее влияние несомненно – не будь этой войны, СССР не распался бы в начале 1990-х годов.

Капиталистическое окружение и «холодная» война часто рассматриваются как главная причина поражения нашего

социализма – мол, СССР проиграл «холодную» войну. Бесспорно, для такого представления имеется много оснований: огромные расходы на оборону, изымаемые из экономики; антисоветская пропаганда («голоса» и т. п.); сопоставление (не в нашу пользу) витрин магазинов, жилищных условий, личного автотранспорта и т. д. в развитых капстранах и в СССР (развивающиеся страны оставались в стороне); вербовка и подготовка «агентов влияния», скрытое финансирование националистов в союзных республиках и многое другое. Однако, капиталистическое окружение существовало с самого начала, и СССР ему противостоял. После Второй Мировой войны международное положение СССР улучшилось – появились другие социалистические страны, включая миллиардный Китай, распадалась колониальная система империализма, и многие освободившиеся страны стали сторонниками социалистического лагеря или примкнули к «неприсоединившимся» странам, по ряду важных вопросов соцстраны завоевали большинство в Организации Объединенных наций (ООН). Был создан ракетно-ядерный щит, гарантирующий неприкосновенность СССР, и достигнут паритет в обычных вооружениях. Все это потребовало немалых усилий и отвлечения от экономики больших людских и материальных ресурсов, однако, военная безопасность страны была обеспечена. «Холодная» же война могла быть проиграна лишь в случае расстройств внутреннего положения СССР, т. е. при наличии внутренних причин.

Из других отрицательных внешних факторов нужно отметить *наличие противоречий в мировом социалистическом лагере*, особенно с КНР, доходивших до вооруженных столкновений ее с СССР и Вьетнамом. Эти противоречия задержали социалистическое строительство в КНР в 1960–1970-е годы и затруднили использование в СССР положительного опыта КНР в 1980-е годы.

В целом, рассмотренные внешние факторы, несомненно, способствовали гибели СССР. Если бы их не было (гипотетически), то СССР продолжил бы свое развитие. Однако, *внешние факторы нельзя считать непосредственной причиной*

распада СССР. Действительными причинами были, как мы считаем, внутренние факторы.

По результатам собственных наблюдений и опыта, а также анализа постсоветской литературы мы решаемся указать **четыре группы внутренних факторов и причин контрреволюции в СССР:**

1. Недостаточное теоретическое формирование **коммунистического мировоззрения**, слабое образование и воспитание на его основе советского народа.

2. **Идеологическое перерождение руководства КПСС, снижение теоретических знаний и активности** большинства ее членов.

3. **Социально-политические причины:**

– **неразрешенность противоречия между руководителями и рядовыми работниками;**

– **неразработанность теории управления социалистическим обществом, отсутствие обратной связи** народа и исполнительных органов власти;

– ошибочное **отождествление общенародной собственности с государственной собственностью.**

4. **Экономические причины:**

– **теоретические недоработки по проблемам оплаты труда и ценообразования;**

– **внедрение разновидности хозрасчета предприятий, основанной на максимизации прибыли.**

Рассмотрим вкратце эти причины.

Необходимость и важность **формирования коммунистического мировоззрения** достаточно очевидны. При свершении Октябрьской революции и в первые годы Советской власти в России (а затем в СССР) существовал высочайший революционный подъем народа, обеспечивший победу в Гражданской войне, восстановление разрушенного хозяйства и индустриализацию страны. Всеобщей целью было «коммунистическое будущее», о котором имелись самые светлые, но не очень четкие интуитивные представления. Эти представления, с одной стороны, позволяли преодолевать трудности, а с другой, – вы-

зывали стремление к знаниям, учебе, образованию. Начало 1950-х годов можно считать определенным рубежом, когда наладилась и стала улучшаться мирная жизнь и кардинально поднялся образовательный и культурный уровень советского народа. Возникли разговоры о завершении построения «основ социализма» и начале перехода к коммунизму. Требовались конкретизация представлений о коммунизме и способах его построения, а также внесение этих представлений в сознание грамотного и культурного народа. И вот здесь начались «неприятности».

Доклад Н. С. Хрущева на XX Съезде КПСС с клеветой на И. В. Сталина внес смятение в сознание и членов партии, и беспартийных, которые связывали успехи страны, включая Победу в Отечественной войне, с этим именем. Кому же можно верить? Кроме того, изымались из библиотек и не использовались теоретические работы И. В. Сталина. Были испорчены отношения с КНР и лично с Мао Цзэдуном, который очень уважал И. В. Сталина и следовал его советам. Это действие Хрущева было первым ударом по единству советского народа и его мировоззрению.

Далее последовали призыв Н. С. Хрущева «Догоним и перегоним Америку» и его обещание, что наше поколение будет жить при коммунизме. Это создавало примитивное, потребительское, мещанское представление о коммунизме. Мол, догоним Америку и окажемся в коммунизме, притом очень скоро. Об интеллектуальном развитии людей, нормах их поведения и взаимоотношений, методах воспитания и многом другом, мягко говоря, забывали. Когда же Хрущева сняли и выяснилось, что коммунизма еще и «не видно», по доверию к партии и по коммунистическому мировоззрению был нанесен еще один серьезный удар.

Дальнейшие действия руководства КПСС не привели к разработке реалистичных и теоретически грамотных представлений о коммунизме и путях перехода к нему. Соответственно, не была создана и основа для формирования должного мировоззрения. Наоборот, еще и другие недостатки и ошибки,

включая рассматриваемые ниже, способствовали росту недоверия к руководству КПСС и пассивности трудящихся в происходившей контрреволюции.

Идеологическое перерождение руководства КПСС происходило в течение нескольких десятилетий, оно выражалось сначала в создании различного рода привилегий для руководящего состава, отмене партийного максимума на заработную плату членов КПСС, нарушении принципа демократического централизма, затруднении и ослаблении контроля за действиями руководителей и т.п. Была сформирована система «номенклатурных» руководящих должностей, на которые назначались, как правило, только члены КПСС по согласованию с соответствующими партийными органами. Этот слой «номенклатуры» со временем все больше отделялся от рядовых членов КПСС и, тем более, от остальных трудящихся. Вершину этого слоя представляло руководство ЦК КПСС, которое фактически не допускало критики в свой адрес и ограниченный по возрасту (работало до «самой смерти»). Знание теории марксизма, творческий потенциал и политическая убежденность руководства КПСС последовательно снижались, вплоть до прямой измены Горбачевым делу построения социализма и коммунизма.

В [17, ч. 3] сформировавшийся слой «номенклатуры» характеризуется как «правлящий класс», имеющий свои, отличные от трудящихся масс интересы, и фактически управляющий общенародной собственностью. Не углубляясь в «терминологические» тонкости, отметим, что для таких представлений имеются определенные основания. Во всяком случае, эта «номенклатура», вернее ее верхушка, сначала из-за недостаточной грамотности и квалификации наделала множество ошибок, а затем способствовала реставрации капитализма.

Следует отметить и общее снижение после Отечественной войны уровня идейности, грамотности и активности большинства членов КПСС. Отмечавшаяся утрата во время войны миллионов наиболее активных и преданных коммунистов, прием во время войны в члены КПСС отличившихся, но недоста-

точно теоретически подготовленных военнослужащих существенно снизили, можно сказать, «качественный» состав членов КПСС. В КПСС устремились карьеристы, принимались зачастую люди, имеющие заслуги в труде, но не обладающие твердыми коммунистическими убеждениями и т. п. В результате, члены КПСС в своей основной массе не оказали должного сопротивления контрреволюции.

В Пекине недавно издана на русском языке книга китайских обществоведов с символическим названием «Над этим размышляет история. Заметки к 20-летию с момента развала СССР» [59]. Обзор статей этого сборника дается в [60]. Главной причиной гибели СССР китайские специалисты считают разложение КПСС, включая разрушение организационной структуры партии, и измену ее руководства – М. С. Горбачева. Начало этому положил доклад Н. С. Хрущева на XX Съезде КПСС. Насколько можно судить, вина возлагается не только на руководство, но и на КПСС в целом. Одновременно указывается, что Компартия Китая извлекает уроки из разложения КПСС и принимает соответствующие меры.

Социально-политические причины, несомненно, «участвовали» в гибели СССР, они связаны с государственным устройством социалистического общества, путями реализации власти народа, ролью коммунистической партии, подбором и воспитанием руководящих кадров и т. п. Они не были очевидны и четко осознаны в первые годы Советской власти. Как нам кажется, их осознавали только В. И. Ленин, И. В. Сталин и, может быть, еще несколько партийных деятелей. Широкого внимания общественности проблемы, лежащие в основе этих причин, не привлекали, и их научное изучение практически не проводилось.

Противоречие между руководителями и рядовыми работниками, рассмотренное в § 2.4, очень беспокоило В. И. Ленина, но И. В. Сталин относил его к противоречию между физическим и умственным трудом и считал, что при обобществленном производстве его уже не будет. Между тем, по нашим представлениям, оно является источником зарождения многих

проблем, включая рассмотренное выше перерождение КПСС. Оно очень важно при определении структуры управления социалистическим обществом, его государственного устройства, обеспечения действительной власти трудящихся (народа), при подборе, контроле за деятельностью и ротации руководящих кадров. Кратко говоря, **требуется контроль трудящихся за избранием и деятельностью руководящих органов** (государственных, хозяйственных, партийных и др.).

Неработанность теории управления социалистическим обществом явилась одной из главных причин распада СССР. В [27], где эта проблема исследована наиболее обстоятельно, эта причина рассматривается даже, как единственная, принципиальная или критическая причина гибели СССР. Действительно, если бы была установлена **эффективная обратная связь органов исполнительной власти (и КПСС) с народом** (т.е. народный контроль за руководящими органами, включая выборы и смену их состава), то СССР сохранился бы. Однако, мы считаем, что СССР сохранился бы и при наличии этой причины, но при отсутствии других причин, уже рассмотренных или рассматриваемых ниже.

Значительное влияние, как отмечалось в § 2.4, оказало также **отождествление государственной и общенародной собственности**. Принципиальное их различие было осознано только в 1980-е годы. Фактически социалистическая общенародная собственность **была лишь передана в управление** государственным органам (см. [26]). При этом за обществом (народом) **сохранялось право контроля** за использованием своей собственности. Однако, это право не было оформлено законодательно и организационно, вследствие чего, с одной стороны, трудящиеся не ощущали себя собственниками средств производства и относились к ним как к «чужим» или «ничейным», т.е. безразлично. С другой стороны, средства производства и другое государственное имущество **становились фактической собственностью** органов управления и их руководителей, способствуя рассмотренному выше формированию слоя

«номенклатуры» (или «правлящего класса»), перерождению руководства КПСС и т. п.

Экономические причины неудачи социализма в СССР также нужно отнести к числу главных причин. Они были подробно рассмотрены в главах 3–5. Фактически они являются следствием одной «роковой» ошибки – признания сохранения при социализме категории «стоимость» с неполной оплатой труда и отождествлением «труда для общества» с прибавочной стоимостью товаров. Это привело к неправильному ценообразованию и к хозрасчету предприятий, основанному на максимизации прибыли. Результатом явились «затратный» характер экономики, снижение темпов ее развития и разбалансированность, дефицит многих предметов потребления, спекуляция, «теневая экономика» и т. п. Можно уверенно утверждать, что *при отсутствии этих экономических причин*, при развитии экономики с темпами, которые были до середины 1950-х годов, и, тем более, при снижении розничных цен на предметы потребления, происходившем в 1947–1954 гг., *крушения СССР не произошло бы даже при наличии других причин.*

Аналогично, СССР сохранился бы при отсутствии любой из трех других, ранее рассмотренных причин:

● *Недостатки с формированием коммунистического мировоззрения.* Обещания «скорого коммунизма», их невыполнение и начавшийся «застой» коренным образом изменили ориентиры общества, погасили энтузиазм, породили иждивенчество, мещанство и т. п. Невозможно себе представить, чтобы контрреволюция произошла при духовном и культурном подъеме советского народа, имевшемся до 1950-х годов.

● *Идеологическое перерождение руководства КПСС.* Представляется очевидным, что реставрация капитализма в СССР была бы невозможна при той революционной большевистской партии, которая была при жизни В. И. Ленина и И. В. Сталина, или при том регулярном обновлении каждые 10 лет всего руководства Компартии и страны, которое налажено уже несколько десятилетий в КНР.

• **Неразработанность теории управления социалистическим обществом**, включая отсутствие эффективной обратной связи и контроля общества за использованием своей собственности государством. Можно полагать, что если бы такая теория управления обществом, реализующая действительную власть трудящихся (народа) и их контроль за формированием и деятельностью государственных, хозяйственных и партийных органов управления, была разработана и применена, то контрреволюция в СССР была бы невозможна даже при наличии всех других причин.

Таким образом, строительство социализма в СССР потерпело неудачу, по нашему мнению, **под совместным действием указанных четырех причин** идейно-воспитательного, идеологического, социально-политического и экономического характера. Они начали проявляться с середины 1950-х годов, и их совместное действие постепенно усиливалось, доведя страну до критического состояния к концу 1980-х годов. Если хотя бы одна из этих причин (любая) была своевременно осознана и устранена, то СССР продолжил бы свое развитие. Другие причины, в том числе внешние, следует рассматривать как сопутствующие.

Теперь из этого горького опыта нужно разрабатывать меры по недопущению в будущем всех этих причин. С удовлетворением можно отметить, что Китайская компартия уже приняла ряд таких мер. Исследования в этом направлении ведутся и в России [18–20, 27 и др.]. Важность таких исследований указана в Обращении XIX Международной встречи коммунистических и рабочих партий, состоявшейся в Санкт-Петербурге 2–3 ноября 2017 г.

7.2. Последствия реставрации капитализма в России

Контрреволюцию и распад СССР можно датировать 1991 годом, когда был объявлен запрет КПСС и Компартии РСФСР, провозглашена независимость многих Союзных Республик, состоялся беловежский сговор и др. Все это явилось результа-

том совместного действия (кульминацией) условий, факторов и причин, описанных в предыдущем параграфе и дополненных прямой изменой социалистическому государству М. С. Горбачева, Б. Н. Ельцина, А. Н. Яковлева и ряда других руководителей страны и республик. Завершающим актом контрреволюции был расстрел из танков Верховного Совета РФ в августе 1993 г. Мы не видим необходимости описывать здесь хронологию этих событий, ввиду их обусловленности рассмотренными выше причинами. Сосредоточимся на их последствиях.

Первые месяцы и годы советский народ был идеологически и морально «оглушен», дезориентирован и нейтрализован. Он допустил Гайдаровскую «шоковую терапию» в переходе к рынку, Чубайсовскую ваучерную приватизацию общенародной собственности, перевыборы Ельцина президентом, принятие новой Конституции и другие капиталистические преобразования.

Внешние враги СССР и внутренние противники социализма ликовали, а «под шумок» растаскивали природные ресурсы и рукотворное достояние страны. Говорили о «поражении социализма», победе в «холодной» войне и т. п. Рассмотрим, что же было далее.

Сейчас прошло уже более четверти века после контрреволюционного переворота в СССР и смены социалистического общественно-экономического строя на капиталистический. ***Срок большой, вполне достаточный для оценки последствий переворота и ожидаемых перспектив.*** В СССР за такой же срок (1926–1950 гг.) осуществлена индустриализация с увеличением промышленного производства более чем в 10 раз, совершена культурная (в широком смысле) революция, выиграна жесточайшая война и восстановлено разрушенное ею народное хозяйство, а за последующие 25 лет (1951–1975 гг.) произведенный национальный доход увеличился еще в 5 раз. Сейчас же страна деградирует.

Изменения в экономике, социальной сфере, морали и ответственности, случившиеся в России после распада СССР, видны и ощущаются повсеместно: развитие сменилось спадом и раз-

рушением, ликвидированы 80 тысяч промышленных предприятий, тысячи сел и поселков, научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций, школ, больниц и других объектов. Появилась и растет безработица, произошло обнищание большинства трудящихся и обогащение кучки нуворишей, присвоивших общенародную собственность, сократилась продолжительность жизни и численность населения страны, разрушаются образование, здравоохранение, наука и др.

Можно констатировать, что «эксперимент» по реставрации капитализма в России позорно провалился. Если после распада СССР многие говорили о «поражении социализма», то теперь очевидны преимущества социализма над капитализмом и преступный характер этого «эксперимента». Капитализм вторично терпит поражение в России.

Развал экономики и социальной сферы на территории бывшего СССР с появлением всех пороков капитализма свидетельствуют об исторической неизбежности смены капиталистического строя социалистическим, в том числе о временном (случайном) характере прекращения строительства социализма в СССР. Еще раз подтверждена справедливость (научная обоснованность) основных положений марксизма, раскрывающих хищническую природу капитала, механизм эксплуатации трудящихся, противоречия труда и капитала.

Несмотря на значительные изменения в технологиях, структуре экономики и финансовой сфере, которые произошли в XX веке, эксплуататорская и антисоциальная сущность капиталистического строя сохраняется. Соответственно, остаются справедливыми основные положения марксизма, описывающие свойства, законы и механизмы этого строя, а также обосновывающие неизбежность замены его социалистическим обществом.

Грандиозные успехи социалистического строительства были достигнуты в СССР в экономике, социальном обеспечении, образовании, здравоохранении, науке, культурном уровне трудящихся. В последние 20–30 лет необыкновенно быстрое

развитие демонстрируют Китай, Вьетнам, КНДР, вставшие на социалистический путь развития.

Превращение СССР в кратчайшие исторические сроки во 2-ю мировую державу по экономическому, интеллектуальному и военному потенциалу, успехи Китая, Вьетнама и КНДР на фоне других развивающихся стран являются *практическим свидетельством преимуществ социалистического строя перед капиталистическим. Системная деградация всех сфер жизни в России и других странах после распада СССР дополнительно показывает преимущества социализма.* История подтвердила это еще и по результатам такого сурового для советского народа испытания.

Разносторонний анализ условий и причин контрреволюционного переворота в СССР, который проведен многими авторами в перестроечный и постсоветский период, показал, что *в СССР фактически не было экономического и социального кризиса*, вызванного какими-либо органическими (неустраняемыми) недостатками социализма. Происходили спад темпов экономического развития, расширение дефицита предметов потребления и снижение (вплоть до полного прекращения) контроля со стороны трудящихся за деятельностью партийного, государственного и хозяйственного аппарата управления страной. Объяснялось это недостаточной разработкой к тому времени теории социализма в широком смысле, включая его политэкономия, государственное устройство, специфические противоречия и законы. Эти недостатки могли быть со временем осознаны и устранены. Однако, завершающими условиями для переворота послужили ожесточенное враждебное противостояние и влияние империалистического окружения («холодная война»), а также перерождение и последующее прямое предательство верхушки КПСС.

Контрреволюционный переворот и распад СССР не являются закономерными (объективно обусловленными). Они вызваны неблагоприятным сочетанием нескольких обстоятельств и причин, рассмотренных в предыдущем параграфе.

Последствия контрреволюционного переворота в СССР ужасны, потрясающи, катастрофичны (трудно подобрать подходящее слово). Простое их перечисление заняло бы несколько страниц. Отметим лишь некоторые из этих последствий:

- Утрата населением 216,4 млрд рублей (390 млрд долларов) вкладов в Сбербанке в результате гиперинфляции, вызванной «шоковой терапией» в начале 90-х годов.

- Преступная приватизация общенародной собственности кучкой алчных лиц, составляющих сейчас класс крупного и среднего капитала. Это преступление не может иметь срока давности и должно расследоваться в судебном порядке.

- Обнищание подавляющего большинства населения: 40% населения живет в нищете с доходами ниже прожиточного минимума (особенно безработные), еще 40% относятся к бедным (по меркам развитых капстран). Богатые вместе с семьями составляют около 2%, а остальные 18% можно считать «средним классом», о создании которого так заботится нынешняя власть.

- Спад по сравнению с 1990 годом промышленного и сельскохозяйственного производства, сокращение и деградацию всех сфер социального обеспечения, потерю уверенности в будущем и многое другое.

Результатом стало вымирание населения России – превышение смертности над рождаемостью за эти четверть века составило более 15 млн человек!

Главной причиной всех бед России и 80% ее населения является установившийся капиталистический государственный строй. Президент, Федеральное Собрание и Правительство РФ под риторикой о соблюдении социальных гарантий населению создают самые благоприятные условия для обогащения частных собственников. ***В 1990-е годы это возглавлял Президент Б. Н. Ельцин, а в XXI веке – В. В. Путин и Д. А. Медведев. Обогащение совершается по многим путям и каналам:***

- криминальная приватизация 1990-х годов и продолжающаяся приватизация наиболее эффективных государственных предприятий;

- уклонение от налогов и вывоз капиталов за рубеж;
- создание сотен частных банков, страховых, нотариальных и других посреднических компаний, обирающих население;
- установлен «плоский» подоходный налог 13% с физических лиц;
- введена регрессивная шкала ставок по взносам в Пенсионный фонд и фонды соцмедстраха и др.

В результате население нищает, а количество долларовых миллиардеров и их капиталы неуклонно возрастают. Даже в «кризисном» 2015 году, когда произошел 3–10% спад ВВП, промышленности, зарплат трудящихся и прибылей малых предприятий, прибыль крупного и среднего капитала выросла на 42%.

Президент и Правительство РФ реализуют крайнюю неолиберальную внутреннюю политику, полагая, что государство не должно вмешиваться в экономику, что рынок «все решит сам». Бюджетных средств даже на поддержание социальной сферы и государственного сектора экономики (не говоря уже об их развитии) выделяется явно недостаточно. Основную часть бюджетных доходов (около 50%) составляют поступления от экспорта нефти и природного газа. Фактически государство существует (покрывает свои расходы) за счет продажи в огромных масштабах этих ***невозобновляемых*** энергетических ресурсов. В периоды, когда мировые цены на нефть снижаются, бюджет становится дефицитным. Такой период, обещающий быть длительным, начался в 2015 г. Можно ожидать усиления социально-экономического кризиса в стране до условий, аналогичных середине 1990-х годов.

Внутренняя социально-экономическая политика, проводимая Президентом и Правительством РФ в интересах крупного и среднего капитала, привела к непрекращающемуся системному кризису в стране. Создалось совершенно ненормальное положение, когда ***государство с трудом покрывает свои расходы лишь за счет широкомасштабного экспорта нефти и природного газа. Это следует рассматривать как на-***

рушение одного из главных условий устойчивого развития человечества и преступление перед будущими поколениями России. Самая холодная и пространственно протяженная страна мира, которой требуется наибольшее количество энергии для отопления и транспорта, в огромных объемах экспортирует свои невозобновляемые энергетические ресурсы!

Прошедшие четверть века для России и других стран – республик бывшего СССР – не только «потерянные годы», в которые не было развития. Это были годы экономического спада, разрушения и деградации почти всех сфер жизни страны. За 1990–2015 гг. внутренний валовый продукт (ВВП) возрос в США примерно в 2 раза, а в Китае – почти в 10 раз! Россия же по большинству социально-экономических показателей оказалась отброшенной на 40–50 лет назад. ***И никаких признаков изменения социально-экономической политики существующей власти.*** Прогнозы ведущих экономистов и оппозиционных общественных деятелей самые пессимистические.

За последние четверть века в экономике России вместо подъема происходил спад. Причина этого ясна – замена социалистического строя на капиталистический. Президент и Правительство РФ показывают решимость продолжать ту же социально-экономическую политику, а это значит, что спад и кризис будут продолжаться. ***Единственный видимый путь спасения России – это возврат к советской власти, т. е. на социалистический путь развития.***

Россия, располагая богатыми природными ресурсами, ***имет два серьезных недостатка для своей экономики:*** самый суровый климат и самую большую в мире территорию, основная часть которой удалена от морских коммуникаций. Суровый климат приводит к высоким затратам энергии на отопление, удорожанию всех сооружений (толстые стены, глубокие траншеи и т. п.), повышенным расходам населения на одежду, питание и др. Из-за протяженной территории требуются строительство транспортных магистралей и повышенные транспортные издержки, включая топливо и электроэнергию. ***В результате***

возрастает стоимость всех товаров, производимых в России, притом настолько, что почти все российские товары становятся неконкурентоспособными с аналогичными товарами, производимыми в Западной Европе, Китае, США и других странах [61].

В такой ситуации России нельзя «раскрываться», нельзя свободно допускать на свой внутренний рынок зарубежные товары. Они вытесняют наши отечественные товары (которые и на мировых рынках не будут продаваться), что приводит к гибели соответствующих отраслей производства, безработице и т. д. Пусть в наших магазинах товары будут подороже, и пусть наши предприятия работают только на наш внутренний рынок, но зато они (предприятия) будут работать, трудящиеся получать зарплату и нормально жить. Так это и было в СССР при монополии государства на внешнюю торговлю.

Цены на российские товары могут быть снижены, а их конкурентность повышена, *если уменьшит внутренние цены на энергоносители по сравнению с мировыми ценами. Такая возможность имеется,* и она использовалась в СССР – внутренние цены на топливо, тепловую и электрическую энергию устанавливались близкими к издержкам их производства, и при этом они были значительно ниже мировых цен. Понижение цен на энергию компенсировало (иногда с избытком) повышение ее расхода. Сейчас же, ввиду либеральной политики Правительства России и требований Всемирной торговой организации (ВТО), к которой Россия присоединилась себе во вред, внутренние цены на энергоносители возросли до мировых, а кое-где даже превысили их. *Россия утратила преимущество в обладании дешевыми энергоресурсами.*

Следует заметить, что суровый климат создает трудности и в нашем сельском хозяйстве, поэтому вступление в ВТО «ударило» и по российским сельхозпроизводителям.

Таким образом, ошибочная, неграмотная или даже преступная политика «встраивания в мировую экономику», «раскрытия внутреннего рынка», «ухода государства из экономики» и т. п. поставила экономику России в наихудшее для

нее положение. Повышение внутренних цен на энергоносители до мировых сделало неконкурентоспособными даже те российские товары, которые могли конкурировать, а свободный доступ на наш внутренний рынок зарубежных товаров привел к банкротству российских предприятий. Об этом хорошо известно в экономических кругах, однако ***Президент и Правительство РФ не предпринимают и, судя по всему, не намерены предпринимать меры по изменению своей политики.***

Следует отметить, что у Китая положение с конкурентоспособностью своих товаров прямо противоположное России. Благодаря теплomu климату на большей части территории, издержки производства почти всей продукции в КНР минимальны. До недавнего времени это дополнялось традиционно низкой стоимостью рабочей силы тружеников Китая. Поэтому, для КНР очень выгодна политика «открытости» для ускорения развития экономики, как в части «завоевания» внешних рынков сбыта, так и для привлечения внешних инвестиций. Это серьезное различие в конкурентоспособности продукции России и Китая нужно учитывать при сопоставлении условий и выработке экономической политики этих двух стран.

В заключение следует еще раз указать, что за 25 лет после контрреволюционного переворота в России и других республиках бывшего СССР стали вполне очевидны пороки капитализма и достоинства социализма. ***Этот переворот при всей его трагичности практически подтвердил преимущества социализма еще и в такой особой ситуации, как попытка разрушения построенного социализма и возрождения капитализма. Теперь уже не остается никаких сомнений в исторической необходимости возврата России и других стран на социалистический путь развития.***

После событий вокруг Украины и Сирии политическая активность народа России резко возросла. Особенно впечатляет акция «Бессмертный полк». Память об Отечественной войне и Великой Победе жива и побуждает к действию. А это была

война не только в защиту Отечества, но и за Советскую власть, за социализм (чего не было в войну 1914–1918 гг.).

Опыт последних 25 лет в России и других странах подтвердил преимущества социализма и в такой противоестественной ситуации, как попытка разрушения уже построенного социализма. ***История отвергла этот «эпизод», противоречащий объективным законам прогрессивного развития человечества.*** Перед трудящимися России стоит задача вернуть страну на социалистический путь «с наименьшей кровью». ***Теперь нужна всенародная акция за восстановление Советской власти.*** Соответствующие меры указываются в программах коммунистических партий России и стран СНГ, а также в публикациях [18,20 и др.].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Здесь будут приведены *основные выводы* по тем пяти группам проблем и вопросов, которые поставлены во Введении, а также еще по нескольким интересным результатам проведенного анализа. В завершение будут указаны направления (проблемы), требующие, по мнению автора, дальнейших исследований.

1. Конкретизация понятия «социализм», стадий его становления и развития. Социализм, как «первая фаза» коммунизма и, одновременно, *как переходное состояние общества* и его производительных сил *от капитализма к коммунизму, по своей сути является понятием динамическим, изменяющимся и диалектическим.* Слишком серьезные, многообразные и принципиальные изменения должны свершиться за время, отведенное социализму после начала его строительства. К этому нужно добавить разнообразие условий в конкретных странах. Социализм – это непрерывное движение, изменения, реформирование. В этом движении можно говорить лишь о некоторых «стадиях» или «этапах» развития социализма, понимая условность их выделения или классификации.

Мы присоединяемся или разделяем предложенное в [20] *выделение трех стадий или этапов:*

1) переходный период от капитализма к социализму, в который параллельно сосуществуют социалистический (государственный) и частнособственнический (капиталистический) сектора экономики;

2) «ранний» социализм, наступающий после ликвидации частной собственности и эксплуатации человека человеком, но когда возможны кооперативная собственность, неполная реализация народовластия и принципа «от каждого по способностям, каждому по труду» и другие недостатки;

3) «зрелый» (или «полный») социализм, когда прекращается разделение общества на классы, достаточно полно реализуется указанный принцип «по труду», установлен контроль трудя-

щихся за комплектованием и деятельностью государственных, хозяйственных и партийных органов управления и т. д.

Длительность и особенности *переходного периода* существенно зависят от экономического развития и других условий конкретной страны на момент начала строительства социализма (свершения социалистической революции). В промышленно слабо развитых странах иногда приходится даже специально развивать частнособственнический сектор под контролем народного (пролетарского) государства для ускорения экономического развития. Так происходило в СССР в период НЭП и происходит сейчас в КНР и Вьетнаме. В СССР переходный период продолжался около 10 лет, а в КНР он займет почти столетие.

«Ранний» социализм может быть также достаточно разнообразным по странам, сохраняя некоторые различия, имевшиеся в переходный период. Различные страны могут в разной степени продвинуться в строительстве социализма в тех или иных областях к моменту ликвидации частной собственности и эксплуатации. И их развитие на стадии «раннего» социализма может происходить по-разному. СССР, вступивший в эту стадию в 1930-е годы, к сожалению, так и не смог из нее выйти, допустив реставрацию капитализма. Сейчас, как мы считаем, на этой стадии находятся КНДР и Куба, где уже практически нет частной собственности и эксплуатации. Однако, ситуация в этих небольших странах сильно отличается от того, что происходило и было достигнуто в СССР.

«Зрелого» социализма пока еще нигде не было. Мы отождествляем его с «первой фазой» коммунизма по представлениям К. Маркса и В. И. Ленина. Главное, чего не удалось достичь в СССР для перехода к «зрелому» социализму, *это построение бесклассового общества*. С одной стороны, *сохранялась кооперативная колхозная собственность* и, соответственно, класс трудового крестьянства (или, если не класс, то во всяком случае особая разновидность трудящихся). Недостаточно четко был определен также «статус» интеллигенции, как работников

умственного труда. С другой стороны, более важной, *не была реализована действительная власть трудящихся и их контроль над подбором, деятельностью и сменяемостью руководителей* всех видов и рангов. Это привело к формированию слоя «номенклатуры», или своего рода «правлящего» класса, предавшего интересы трудящихся и способствовавшего контрреволюции.

Значительную роль сыграли также *ошибки в экономической теории*, связанные с оплатой труда, ценообразованием и хозрасчетом, которые рассмотрены в главах 3 и 4. При «зрелом» социализме уже неуместны товарно-денежные отношения, их должна заменить *плановая бесплатная продуктопередача*, рассмотренная в § 1.3. Необходимы также совершенствование структуры экономики, изменение концепции хозрасчета предприятий и другие мероприятия, описанные в главе 5.

2. Проблемы оценки и оплаты сложного труда, консолидации труда для общества и ценообразования в социалистическом производстве. Эта группа проблем наиболее сложна, дискуссионна, но и важна для социалистической экономики. У автора этих строк было достаточно много дискуссий с коллегами-специалистами, в которых не удалось достичь согласия. Однако, будучи уверенным в логичности своих суждений, автор еще раз выскажется по этим проблемам.

2а. Для оценки сложного труда, в соответствии с принципом «от каждого по способностям, каждому по труду», *при социализме приходится использовать деньги*. Поэтому, *сохраняется денежное обращение*, но не для оценки стоимости товаров при торговле ими, а для:

- вознаграждения трудящихся в соответствии с количеством и качеством совершённого труда;
- оценки затрат труда на производство различных видов продукции (для назначения «учетных» цен, используемых в экономических расчетах);

– для назначения *розничных* цен на предметы личного потребления при продаже их населению.

Оценка труда разных профессий, квалификации и должностей представляет большие трудности, однако опыт СССР показал, что она возможна с приемлемой точностью (или достоверностью).

2б. Труд при социализме оплачивается полностью (в соответствии с его количеством и качеством) как в производственной сфере, так и в непроизводственной сфере и сфере услуг. **Неоплаченный** (прибавочный, дополнительный) **труд в производственной сфере отсутствует**, так как отсутствует частная собственность и эксплуатация трудящихся. В этом одно из главных отличий социалистического производства от капиталистического – отсутствует прибавочная стоимость продуктов производства и **теряет смысл категория «стоимость» по формуле $(c + v + m)$** .

2в. Отождествление труда для общества при социализме с прибавочной стоимостью товаров (и предположение о сохранении категории «стоимость») **является заблуждением и теоретической ошибкой**. Прибавочная (неоплаченная) стоимость товаров в виде прибавочного (бесплатного) продукта достается и используется **множеством частных собственников** по их усмотрению, в том числе на расширение их производства. Труд для общества необходим государству и **«собирается» (консолидируется в бюджет) в виде налогов**. Он необходим и в буржуазном государстве, где собирается и с трудящихся, и с капиталистов. В социалистическом обществе прибавочная стоимость (или продукт) отсутствует, а труд для общества должны совершать все трудящиеся. Представление, что при социализме труд для общества совершается только в производственной сфере, **также является заблуждением**. Это означало бы, что труд в производственной сфере оплачивается **не полностью**, а в непроизводственной сфере и сфере услуг **полностью**. Следствием этого явного и неразрешимого противоречия было бы **нарушение принципа «равной опла-**

ты за равный труд» – одинаковая работа (одинаковой профессии, интенсивности и квалификации) в производственной и непроизводственной сферах оплачивалась бы по-разному (в непроизводственной сфере – полностью, а в производственной – не полностью).

2 г. Механизм консолидации труда для общества в бюджете социалистического государства был найден советскими экономистами в начале 1930-х годов. Он предполагает полную оплату труда во всех сферах, установление цен на средства производства по себестоимости («трудоемкости» в нашей терминологии) и **включение в розничные цены на предметы потребления «налога с оборота», перечисляемого в бюджет.** Этот «налог с оборота» и представляет собой выраженный в деньгах труд для общества. К сожалению, этот механизм не был оценен и признан, и применялся только до 1950-х гг.

2д. Методология ценообразования, основанная на полной оплате труда и консолидации труда для общества через «налог с оборота» на предметы потребления, подробно рассмотрена в главе 3. Она предполагает оценку затрат труда на производство продуктов по выплаченной зарплате и назначение основных «учетных» цен, используемых для экономических расчетов, по трудоемкости, или себестоимости ($c + v$). На предметы потребления устанавливаются еще другие, как правило, более высокие розничные цены, включающие «налог с оборота». Такое ценообразование **показало свою высокую практическую эффективность** в период индустриализации страны, во время Великой Отечественной войны и послевоенного восстановления народного хозяйства, а также при регулярном (и значительном) снижении потребительских цен в 1947–1954 гг.

2е. При переходе от товарно-денежного обращения на «ранней» стадии социализма **к плановой бесплатной продуктопередаче** при «зрелом» социализме **произойдут определенные изменения:**

– **прекратится денежное обращение между объединениями и предприятиями,** связанное с передачей продукции

(с имитацией актов «купли-продажи»); **будут закрыты счета в банках**, на которых фиксировались доходы, расходы, прибыль предприятий при передаче или получении продукции. Сохранятся только счета, связанные с получением денежных средств на зарплату;

– **денежное обращение сохранится** в сфере оплаты труда (и социальных выплат), в розничной торговле предметами личного потребления и сфере платных услуг. При этом должен соблюдаться общий денежный баланс по стране – **превышение суммы розничных цен** предметов потребления и услуг, предлагаемых населению, **над суммарными доходами населения**;

– **организации и предприятия розничной торговли и платных услуг** будут получать продаваемые предметы потребления и необходимые оборудование, материалы и энергию **бесплатно**, а поэтому будут перечислять в бюджет государства доходы от продаж и оплаты услуг **полностью, а не только «налог с оборота»**, как это было при товарно-денежном обращении;

– **«учетные» цены** на средства производства и предметы потребления, которые используются для планирования и других экономических расчетов, **уже не будут «настоящими» ценами**, по которым совершается купля-продажа. Они будут представлять лишь **денежные оценки затрат труда на производство этих продуктов** («трудоемкость» их производства).

Несомненно, произойдут и многие другие изменения. Сейчас, ввиду отсутствия практического опыта, их трудно указать достоверно. В этом направлении требуются дальнейшие исследования.

3. Повышение розничных цен на предметы потребления для обеспечения денежного баланса страны. Эту закономерность выявили исследования только что рассмотренного круга проблем. Свои денежные доходы население страны тратит на приобретение предметов потребления (и оплату услуг), которые **создаются только частью** этого населения. Поэтому **затраты труда на производство всех предметов потре-**

ния (и платных услуг) и выплаченная при этом зарплата, т. е. их суммарная трудоемкость (или трудовая стоимость), *всегда меньше, чем денежные доходы* всего населения. Это означает, что *для соблюдения денежного баланса страны* (а он должен соблюдаться обязательно) *розничные цены на предметы потребления необходимо в целом (в сумме) повысить по сравнению с их «нормальными» ценами*, отражающими затраты труда.

Такое повышение необходимо как в капиталистическом производстве, так и в социалистическом. Если в капиталистическом производстве оно совершается «автоматически» под влиянием соотношения спроса и предложения на рынках товаров (причем повышаются цены и на средства производства), то при социализме это повышение приходится совершать «вручную», в плановом порядке. При этом цены на средства производства изменять не требуется (они должны устанавливаться по трудоемкости, или себестоимости). Советские экономисты, вводя в начале 1930-х годов «налог с оборота» на предметы потребления, правильно осознали (уловили) эту закономерность.

4. Тенденции «избыточности» в капиталистическом и «дефицитности» в социалистическом производстве. Эти тенденции также были обнаружены при исследовании проблем оплаты труда и ценообразования. *При капитализме* из-за неполной оплаты труда (наличия прибавочной стоимости товаров) создается неоплаченный *прибавочный продукт, который является реальным источником прибыли капиталистов*. В целом по стране (или группе стран), благодаря стремлению всех капиталистов к получению максимальной прибыли, вся ее масса распределяется между капиталистами примерно пропорционально вложениям капитала (при средней норме прибыли). Этот прибавочный продукт достался капиталистам бесплатно, он не был оплачен трудящимся, которые его создавали, поэтому *будет иметь пониженный платежеспособный спрос населения* (его создатели просто не имеют денег для его приобретения). Такое снижение спроса создает труд-

ности со сбытом товаров и приводит к общей тенденции «избыточности» в капиталистическом производстве, которая имеет и положительные стороны (избыток лучше, чем дефицит), и отрицательные. В числе последних, кроме борьбы за рынки сбыта и повышенных расходов на рекламу и маркетинг, следует отметить накопление финансового (банковского) капитала из остатков нереализованного прибавочного продукта и периодически возникающие кризисы «перепроизводства».

В *социалистическом обобщественном производстве*, как мы полагаем, труд оплачивается полностью, поэтому *отсутствует прибавочный продукт как источник прибыли, и вообще прибыль как таковая* в ее «капиталистическом» смысле. Соответственно, не будет продукции, не обеспеченной платежеспособным спросом. Более того, производство всех продуктов планируется, и *при планировании предусматривается наиболее полное использование всех располагаемых ресурсов*. В связи с этим, всегда имеется вероятность ошибок в планировании или неполного выполнения планов, что приводит к дефициту некоторых продуктов. Поэтому в социалистическом производстве имеется тенденция «дефицитности», противоположная рассмотренной капиталистической тенденции. Тенденция «дефицитности» также имеет свои положительные и отрицательные стороны. Положительные состоят в наиболее полном и экономном использовании всех ресурсов. А для уменьшения отрицательных последствий необходимо *предусматривать при планировании резервы* производственных мощностей *и запасы* готовой продукции. Размеры резервов и запасов должны обосновываться специальными расчетами.

5. Основные черты «зрелого» социализма. Как указывалось в § 1.2, мы отождествляем эту стадию развития социализма с «первой фазой» коммунизма, о которой писали К. Маркс и В. И. Ленин. Выделение двух предыдущих стадий – переходного периода от капитализма к социализму и стадии «раннего» социализма – объясняется чрезвычайно многообразными

и глубокими общественными и экономическими преобразованиями, «выпавшими на долю» социализма.

Насколько можно судить по трудам К. Маркса и В. И. Ленина, при социализме, как «первой фазе» коммунизма, должны быть реализованы:

– *обобществление всех средств производства* – достигнута единая общенародная (общественная) собственность;

– *ликвидация разделения общества на классы* – построено бесклассовое общество с едиными интересами, правами и обязанностями его членов;

– принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» или, что равноценно, «равная оплата за равный труд».

Предполагается, естественно, достаточно высокое развитие производительных сил, их вещественной слагающей – средств производства и главного слагаемого – трудящихся, рабочей силы человека. Образование, мировоззрение, мораль и культура членов социалистического общества должны качественно измениться и подняться над уровнем как эксплуатируемых, так и эксплуататоров буржуазного общества.

В дополнение к указанным трем, можно сказать фундаментальным, признакам «зрелого» социализма можно назвать еще несколько его черт или особенностей:

● *Последовательное использование или учет экономических законов социализма*, рассмотренных в § 2.1: основного закона, закона планомерного пропорционального развития и закона минимизации затрат труда. Для осуществления эффективного планирования предполагается, в частности, *совершенствование структуры экономики – организация промежуточных ее уровней в виде крупных производственных и территориальных объединений предприятий*. Этим объединениям передаются многие функции планирования и управления производством от высшего уровня (страны в целом), что обеспечивает существенную децентрализацию управления.

Минимизация затрат труда (трудоемкости продукции) становится *главным и повсеместным критерием для оптимизации планов и оценки эффективности производства*, в том

числе для материального поощрения коллективов. Этот критерий заменяет широко (и ошибочно) применявшийся в СССР критерий максимизации прибыли.

- ***Переход к плановой бесплатной продуктопередаче***, уже рассмотренной выше. При этом будут исправлены ошибки, имевшие место в СССР при ориентации на товарно-денежные отношения, и значительно повышена эффективность производства.

- ***Применение социалистической системы оценки эффективности предприятий и материального поощрения их коллективов***, которая описана в § 4.3. Эта система заменяет хозрасчет предприятий, основанный на максимизации прибыли, который применялся в СССР с 1960-х годов.

- ***Разработка теории и коренное совершенствование системы управления социалистическим обществом*** (и государством), которая обеспечивает действительную власть трудящихся и их контроль за исполнительными органами власти. Отсутствие такой теории и системы управления явилось одной из причин гибели СССР.

В целом, социальные и экономические проблемы «зрелого» социализма («первой фазы» коммунизма), которого пока еще нигде не было, требуют дальнейшего более глубокого исследования. Их уяснение позволит в будущем избегать ошибок в развитии после достижения стадии «раннего» социализма.

6. Хозяйственный расчет в социалистической экономике. Хозрасчет, как метод планового ведения хозяйства на социалистических предприятиях, имеет важнейшее значение для функционирования экономики, так как от его организации зависит эффективность производства. В концепциях хозрасчета реализуются, в конечном итоге, основные положения политэкономии социализма. ***Цель хозяйственного расчета*** можно кратко сформулировать следующим образом: ***«Обеспечить выполнение плана с минимальными затратами живого и овеществленного труда»***. Эта цель вытекает из важнейших экономических законов социализма.

В СССР конкретные формы и содержание хозрасчета изменялись по мере развития экономики, начиная с введения Новой экономической политики (НЭП). Наиболее интересную, с нашей точки зрения, *классификацию этапов развития хозрасчета* предложил Н. А. Вознесенский в 1931 г. В работе [39] он считает необходимым различать по крайней мере три этапа развития хозрасчета:

1. Контроль и учет первого этапа НЭП («коммерческий расчет»).

2. Контроль и учет последнего этапа НЭП и первого этапа социализма («хозрасчет»).

3. Контроль и учет развитого социалистического общества («прямой социалистический учет и контроль»).

Мы присоединяемся к этой классификации и придерживались ее при описании хозрасчета в главе 4. Используя еще и работы других авторов, а также наш собственный анализ, можно составить примерно следующее представление об этих трех этапах развития хозрасчета в СССР.

«Коммерческий расчет» первого этапа фактически копирует капиталистические методы хозяйствования. Основным показателем или критерием здесь является *прибыль, получение и максимизация которой составляет главную цель «коммерческого расчета»*. Такой хозрасчет применялся во вновь создававшихся в начале 1920-х годов государственных трестах и синдикатах. Он вызвал чрезмерный рост цен на промышленные товары и привел к «кризису сбыта» в 1923–1924 гг., который показал, что «коммерческий расчет» неприемлем в обобщественном социалистическом производстве. Было введено регулирование (централизованное назначение) цен на продукцию государственных предприятий, и хозяйственный расчет начал переходить во второй свой этап.

2-й этап хозрасчета (собственно «хозрасчет») формировался длительное время, включавшее Великую Отечественную войну. К началу 1950-х годов он принял формы, описанные в учебнике 1954 г. [11], а также частично прокомментированные в [10]. Основной целью хозрасчета теперь счи-

талось осуществление режима экономии, снижение издержек производства и себестоимости продукции. **Цены на средства производства устанавливались близкими к себестоимости** (без «прибавочной стоимости»), что означало фактически отказ от использования понятия «стоимость» продукции в сфере обобщественного производства, признание полной оплаты труда и измерение затрат труда на производство продукции заработной платой. «Труд для общества» консолидировался путем планового повышения розничных цен на предметы личного потребления, сверх их себестоимости и перечисления этой разницы в бюджет государства в виде «налога с оборота». Считалось, что закон стоимости сохранил свое действие, ввиду наличия коллективной собственности колхозов, в сфере обмена промышленной и сельскохозяйственной продукцией, включая колхозные рынки. В сфере же обобщественного производства он прекратил действовать и как регулятор производства (заменен планированием), и в области ценообразования (централизованное установление цен). Можно видеть, что на данном 2-м этапе хозрасчет стал принципиально отличен от «коммерческого расчета» 1-го этапа. Он гораздо больше соответствует социалистическому производству, хотя еще и недостаточно полно.

Следует отметить очень серьезный недостаток 2-го этапа хозрасчета – **он допускал задание планов предприятий и объединений в стоимостном (денежном) выражении по произведенной валовой продукции**. Этот недостаток возник «спонтанно» (вынужденно) из-за повышения трудностей в планировании при увеличении ассортимента продукции, но так и не был исправлен за все время существования СССР. В главе 4 показано, что задание планов предприятий в стоимостном выражении представляет явное недоразумение.

Переход к 3-му этапу хозрасчета – **«прямому социалистическому учету и контролю»** – в СССР так и не был осуществлен. Не была разработана соответствующая теория, хотя в работе Н. А. Вознесенского [39] указаны многие важные положения такой теории. С учетом его предложений и резуль-

татов нашего собственного анализа в § 4.3 дана возможная концепция такого социалистического хозяйственного расчета, а, вернее, учета (и материального стимулирования). Кратко, эта концепция, к которой следовало бы переходить в 1950-е годы, состоит в следующем.

Предполагается, что структура экономики упорядочена – организованы производственные и территориальные объединения 2-го уровня (ГИК, ВИК и РЭО). Их продукция в укрупненном (агрегированном) ассортименте планируется центральным органом 1-го уровня (Госпланом). На основании заданий этого народнохозяйственного плана объединения разрабатывают свои производственные планы 2-го уровня, включающие разукрупненные плановые задания для предприятий, входящих в объединения. Эти последние задания служат основой для разработки планов отдельных предприятий.

Общий смысл и содержание «прямого социалистического учета и контроля» объединений и предприятий будут примерно такими:

- план производства задается в **натуральных** (физических) единицах, агрегированных при необходимости, – в шт., т., м³ и т. п.;

- организуется тщательный учет затрат живого и овеществленного труда, связанных с выполнением плана. Учет затрат труда осуществляется в деньгах. Основными величинами, подлежащими учету, являются **заработная плата и трудоемкость**. Заработная плата используется для оценки затрат живого труда, а трудоемкость – для оценки затрат труда, овеществленного в используемых материалах, энергии и т. п., и полных затрат труда на производство планируемой продукции;

- результаты деятельности объединений и предприятий анализируются по трем критериям: 1) **выполнение плана** в натуральных объемах по всему ассортименту продукции; 2) **снижение трудоемкости** производства продукции по сравнению с проектным, плановым или ранее достигнутым уровнем; 3) **обеспечение и повышение качества** продукции;

– при положительных результатах анализа производится **материальное поощрение** коллективов и руководства объединений и предприятий по специальным, заранее объявленным правилам;

– для поощрения (премирования) формируется **специальный Фонд материального поощрения**, наполняемый из государственного бюджета. Выплаты из этого Фонда (премии) не считаются заработной платой и не включаются в трудоемкость продукции (не увеличивают ее).

В этих условиях и с указанными критериями эффективности *у руководства и коллективов объединений и предприятий нет иных стимулов, кроме выполнения плана, снижения трудоемкости продукции и обеспечения (или повышения) ее качества.* Эти стимулы действуют повсеместно, между разными объединениям и предприятиями не имеется противоречий, в том числе нет стремлений «продать подороже» или к повышению цен своей продукции. Некоторые дополнительные уточнения описанного 3-го этапа социалистического хозрасчета (учета) содержатся в § 4.3.

К сожалению, как уже неоднократно отмечалось, в СССР с конца 1950-х годов возобладали ошибочные представления как по социалистической экономике вообще, так и по хозрасчету в частности. В результате был постепенно совершен поворот назад к «коммерческому расчету» с его главным критерием эффективности – максимальной прибылью. В § 4.2 подробно рассмотрены теоретические ошибки (недоразумения и несоответствия), связанные с возвратом к «коммерческому расчету». Главное состояло в том, что критерий максимизации прибыли, добавленный к стоимостному плану, привел **к ярко выраженной тенденции всемерного повышения цен** (вместо их снижения), в том числе путем увеличения материало-, энерго- и трудоемкости продукции. Эта тенденция, несмотря ни на что, «пробивала себе дорогу» и сделала советскую экономику «затратной», невосприимчивой к НТП, потерявшей свою прежнюю эффективность.

Произошло *усиление материальных стимулов к труду* с уменьшением роли моральных стимулов. В дополнение к обещанному ранее «скорому переходу к коммунизму» это сильно повлияло на общий «настрой» трудящихся, их жизненные ориентиры, отношение к общественной собственности и др. Появились настроения ведомственности, коллективного эгоизма, рвачества и т.п. Одновременно, несостоявшийся переход к коммунизму, образовавшийся дефицит товаров, скрытый или явный рост цен возбуждали недовольство населения, недоверие к КПСС и Правительству, а затем к Советской власти и социализму вообще. Возврат к буржуазному «коммерческому расчету» предприятий явился, по нашему мнению, одной из причин неудачного строительства социализма в СССР.

7. Проблемы управления социалистическим обществом, обеспечения действительной власти трудящихся, отношений собственности. Эти исключительно сложные и важные проблемы, к сожалению, в книге только поставлены и описаны со ссылками на других авторов. Некоторые из них проявили себя и были осознаны уже в процессе строительства социализма в СССР. Они связаны с переходом от диктатуры пролетариата к более демократичному режиму; с определением задач коммунистической партии и ее места в управлении страной на разных стадиях развития социализма, а также с реализацией внутрипартийной демократии; с созданием эффективной системы народного контроля за формированием и деятельностью государственных, хозяйственных и партийных органов управления, особенно их руководителей.

Первоисточником большинства этих проблем мы считаем *противоречие между руководителями и рядовыми работниками*, объективно имеющееся в социалистических производственных отношениях, которое было рассмотрено в § 2.4. Трудности в разрешении этого противоречия обусловлены еще и тем, что руководители не заинтересованы в установлении контроля над ними. Поэтому, главную роль в определении пу-

тей решения этих проблем должны сыграть ученые соответствующих отраслей науки.

Нерешенность этой группы проблем социально-политического характера явилась, с нашей точки зрения, одной из главных причин контрреволюции в СССР. Об этом сказано в § 7.1. В этом направлении необходимы глубокие и интенсивные исследования, в продолжение уже опубликованных работ [18–20, 26,27 и др.].

8. Причины неудачи строительства социализма в СССР.

Распад СССР, который перед этим достиг необыкновенных успехов, превратившись во вторую в мире по экономической и военной мощи страну, явился трудно объяснимым событием. Выдвинуто множество гипотез о причинах распада, но до сих пор не найдено удовлетворительных объяснений. Очевидно только, что это произошло не из-за каких-то органических недостатков социализма, а из-за ошибок, допущенных в процессе его строительства и в управлении страной. Наши представления об этом, описанные в § 7.1, кратко состоят в следующем.

Самым общим обстоятельством случившегося явился *пионерный характер строительства социализма в СССР, отсутствие практического опыта и недостаточная разработка теории социализма* во многих ее аспектах. Это обстоятельство было «первопричиной», источником всех причин.

Далее, мы считаем, что *гибель СССР произошла под совместным воздействием нескольких причин*. Поэтому, она «загадочна» и трудно объяснима. Если бы некоторые из причин отсутствовали (были бы устранены), то СССР продолжил бы свое развитие даже при наличии всех остальных причин. Имеются также «сопутствующие» причины, или даже не причины, а условия, которые устранить было невозможно, но катастрофа не произошла бы, если бы эти условия отсутствовали. Однако, есть и главные причины, непосредственно вызвавшие катастрофу, их несколько.

К числу *сопутствующих* причин мы относим внешние причины: капиталистическое окружение, включая Великую Отечественную войну 1941–1945 гг. и «холодную» войну, начатую в 1946 г. Эти причины (или условия) устранить было нельзя, но контрреволюции в начале 1990-х годов не случилось бы, если бы они отсутствовали (гипотетически). *Главными же причинами*, по нашему мнению, были четыре:

1) недостатки с формированием в советском обществе коммунистического мировоззрения. Несправедливое, клеветническое отношение к И. В. Сталину после его смерти, несбывшиеся обещания «скорого коммунизма», замедление развития экономики, привилегии и отрыв от народа «номенклатуры» и т.п. изменили «настрой» общества, погасили энтузиазм и фактически нейтрализовали его сопротивление контрреволюционному перевороту;

2) идеологическое перерождение руководства КПСС и республиканских компартий. Происходили последовательное снижение теоретической грамотности, политической убежденности, скромности, самокритики и, наоборот, стремление к материальному благополучию, удовлетворению личных интересов, карьеризму у большинства руководителей КПСС разных уровней. В результате руководство КПСС не предотвратило контрреволюцию, а некоторые деятели КПСС даже содействовали ей;

3) неразработанность теории управления социалистическим обществом. Имеется в виду реализация действительной власти трудящихся в управлении страной, их контроль за подбором (комплектацией), деятельностью и сменяемостью государственных, хозяйственных и партийных органов власти. Такая теория с законодательной регламентацией взаимодействия государственных органов, коммунистической партии и трудящихся в целом не была разработана, трудящиеся не ощущали своей власти, высшие органы управления, особенно ЦК КПСС, были фактически бесконтрольны;

4) причины экономического характера, обусловленные ошибками в теории, включая политэкономия. Эти ошибки

привели к неправильному ценообразованию и внедрению хозрасчета предприятий, основанного на максимизации прибыли, что отрицательно повлияло на развитие экономики СССР. Это подробно рассмотрено в главах 3 и 4.

Проведенный анализ позволяет высказать мнение, что при отсутствии хотя бы одной из этих четырех причин (любой) распада СССР не произошло бы, и он продолжил бы свое развитие. Остальные недостатки (причины) были бы со временем осознаны и исправлены.

9. Последствия реставрации капитализма на территории СССР. Трудно объяснимый и во многом неожиданный распад СССР в 1991 г. вызвал восторги у внешних и внутренних врагов Советской власти и чувства растерянности, ожиданий и надежд разных оттенков у большинства советского народа. Под успокоительное вещание СМИ и непрерывные обещания Правительства РФ прошли «лихие» 1990-е годы и еще 18 лет. От Грузии отделились Абхазия и Южная Осетия, от Азербайджана – Нагорный Карабах, от Молдавии – Приднестровье. В 2008 г. произошло вооруженное столкновение России с Грузией, в 2014 г. началось противостояние России и Украины. Враждебно к России относятся Прибалтийские страны – бывшие республики СССР.

Во всех странах, образовавшихся после распада СССР, *начался жесточайший системный социально-экономический кризис* (кроме, пожалуй, Белоруссии), вызванный распадом единого народно-хозяйственного организма и приватизацией народной собственности. В дальнейшем для краткости опишем только состояние в России, используя материал § 7.2.

Изменения в экономике, социальной сфере, морали и нравственности, произошедшие в России за четверть века после контрреволюционного переворота, *не просто отрицательны – они разрушительны, чудовищны, безнравственны*. Ликвидированы 80 тысяч промышленных предприятий, тысячи сел и поселков, школ, больниц, научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций. Вместо развития

и роста *произошел спад промышленного и сельскохозяйственного производства по сравнению с 1990-м годом*. Поголовье скота сократилось в 2–3 раза. Появилась безработица, произошло обнищание большинства трудящихся и обогащение кучки нуворишей, сократилась продолжительность жизни и численность населения страны. Превышение смертности над рождаемостью за эти четверть века составило более 15 млн человек. По интегральному показателю качества жизни Россия находится сейчас на уровне 1960 г., т. е. *мы отброшены назад на полвека*.

Можно констатировать, что *«эксперимент» по реставрации капитализма позорно провалился. История еще раз практически подтвердила преимущества социалистического строя перед капиталистическим* по результатам такого сурового для советского народа испытания. Соответственно, остаются справедливыми основные положения марксизма и историческая неизбежность возврата народов СССР на социалистический путь развития.

10. Проблемы, требующие дальнейших исследований.

В нашем представлении, политэкономия социализма, как и вообще теория социалистической экономики, находится в стадии формирования. Настоящего, «зрелого» социализма еще не было ни в одной стране. Разработка экономической теории в странах, ставших на путь строительства социализма, шла по мере накопления практического опыта, притом с учетом условий и особенностей конкретной страны. Следует ожидать значительного разнообразия теорий перехода от капитализма к социализму и «ранней» стадии социализма, выработанных на основе опыта разных стран. Однако, будут и более общие положения экономики «зрелого» социализма, которые наиболее важны и интересны.

Модель экономики, представленная в книге, соответствует условиям СССР (конкретной страны), сложившимся в 1950-е – 1970-е годы. Для других стран и для современных условий XXI века в эту модель потребуется, конечно, внести какие-то

изменения и дополнения. Вместе с тем, мы решаемся указать ряд положений и проблем, которые имеют достаточно общий характер и заслуживают особого внимания при дальнейших исследованиях.

1. Среди *общих положений экономики социализма* следует выделить:

- *Уточнение представлений о социализме, как «первой фазе» коммунизма*, о трансформации производственных отношений по мере перехода от капитализма к коммунизму, о «раннем» и «зрелом» социализме.

- *Экономические законы и противоречия социализма*, особенности их учета и использования на ранних и более поздних стадиях развития социализма.

- *Проблемы оценки и оплаты сложного труда*, измерения затрат труда и ценообразования для планирования производства, совершения «труда для общества» на разных стадиях развития социализма.

- *Пути и принципы построения сложной многоуровневой социалистической экономики* с иерархическим управлением и планированием.

- *Создание научно обоснованной методологии планирования развития и функционирования производства* на всех уровнях экономики и в различных временных периодах с использованием математического моделирования, вычислительной техники и информационных технологий.

- *Разработка системы учета затрат, оценки эффективности* и материального поощрения коллективов предприятий и объединений, *основанной на экономических законах социализма* (а не на критерии максимальной прибыли).

- *Исследование изменений в ценообразовании и денежном обращении при переходе от товарно-денежного обращения* (на стадии «раннего» социализма) *к плановой безоплатной продуктопередаче* (при «зрелом» социализме).

2. *Проблемы социально-политические:*

- *Разработка теории управления социалистическим обществом, реализующей власть трудящихся*, их контроль

за комплектацией, деятельностью и сменяемостью государственных, хозяйственных и партийных органов власти, особенно их руководителей.

- ***Уяснение этапов и путей перехода от диктатуры пролетариата к гармоничной социалистической демократии***, включая изменения во взаимодействии органов государственной власти (Советов, Коммун), хозяйственных органов управления и коммунистической партии.

- ***Исследования теоретических основ коммунистического мировоззрения*** и эффективных практических методов доведения его до членов социалистического общества.

- ***Глубокие многосторонние научные исследования причин гибели социализма в СССР*** и широкое распространение информации об этом.

- ***Поиск наиболее целесообразных путей возврата Советской власти*** в России и других странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – М.: Политиздат, 1988. – 891 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2./ Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1988. – 654 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3./ Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1989. – 508 с.
4. Энгельс Ф. Развитие социализма от утопии к науке /К. Маркс и Ф. Энгельс. Избр. произв., т. 3. – М.: Политиздат, 1985. С. 127–167.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. – М.: Вагриус, 1999. – 176 с.
6. Ленин В. И. О лозунге Соединенных Штатов Европы. ПСС, т. 26. – М.: Политиздат, 1972. – С. 351–355.
7. Ленин В. И. Военная программа пролетарской революции. ПСС, т. 30. – М.: Политиздат, 1975.
8. Сталин И. В. Октябрьская революция и тактика русских коммунистов (Предисловие к книге «На путях к Октябрю»). Сочинения, т. 6. – М.: ОГИС, Политиздат, 1947. – С. 358–401.
9. Ленин В. И. О продовольственном налоге. ПСС. Т. 43. – М.: Политиздат, 1977. – С. 203–245.
10. Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в СССР. – М.: Политиздат, 1952. – 95 с.
11. Политическая экономия. Учебник. – М.: Политиздат, 1954.
12. Беляев Л. С. Очерки политической экономии социализма. – Иркутск: «Сибирская книга», 2013. – 368 с.
13. Беляев Л. С. Элементы политэкономии социализма. – Иркутск: Сибирская книга, 2016. – 176 с.
14. Беляев Л. С. Достижения и ошибки советской политэкономии // Свободная мысль, 2016, № 1. – С. 75–92.
15. Беляев Л. С. Экономика «зрелого» социализма // Свободная мысль, 2016, № 6. – С. 70–92.
16. Беляев Л. С. Преобразования общественного производства // Свободная мысль, 2018, № 1. – С. 81–104.

17. Чуньков Ю.И. Экономическая теория: учебное пособие. В 3-х частях. Ч.1. Социально-экономические системы. – 488 с. Ч.2. Законы развития общественного производства. – 632 с. Ч.3. Глобализация и социализм. – 688 с. – М.: Изд-во ИТРК, 2013.
18. Ацюковский В. А., Костин Г. В., Тягунов Ф. Ф. Основы коммунистической идеологии и современность. – М.: «Самотёка», МИД «Осознание», 2016. – 621 с.
19. Пределы капитализма и прорывы социализма. Материалы Форума марксистов 19 декабря 2015 года /Под ред. А. А. Ковалева. – М.: Изд-во ИТРК, 2016. – 208 с.
20. Социализм: теория, практика, тенденции обновления в XXI веке. Монография (по материалам Международной научно-практической конференции). Под ред. И. М. Братищева. – М.: РУСО, 2016. – 560 с.
21. Хабарова Т.М. Моя война за ... социалистическую модификацию стоимости (Сталинскую экономическую модель). Кн.1. – М.: «Хлебпродинформ», 2016. – 224 с.
22. Ленин В.И. Государство и революция. Учение марксизма о государстве и задачи пролетариата в революции. ПСС. Т. 33. – М.: Политиздат, 1974. – С.1–120.
23. Маркс К. Критика Готской программы. / К. Маркс и Ф. Энгельс. Избр. произв. Т. 3. – М.: Политиздат, 1985. – С. 5–28.
24. Ленин В.И. Как нам реорганизовать Рабкрин. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 383–388.
25. Ленин В.И. Лучше меньше, да лучше. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 389–406.
26. Голубев К.М. Отношения собственности. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonoom.ru/download/m-k-golubev-otnosheniya-sobstvennosti.doc> (дата обращения: 11.04.2018).
27. Петров В.П. Социология СССР: Очерк становления и гибели Советского Союза. Сборник 2. – М. 2007. – 159 с.
28. Ленин В.И. Новая экономическая политика и задачи политпросветов. ПСС. Т. 44. – М.: Политиздат, 1977. – С. 155–175.
29. Энгельс Ф. Крестьянский вопрос во Франции и Германии

- /К.Маркс и Ф. Энгельс. Избр. произв. Т. 3. – М.: Политиздат, 1985. – С. 506–526.
30. Энгельс Ф. Принципы коммунизма /К.Маркс и Ф. Энгельс. Избр. произв. Т. 1. – М.: Политиздат, 1985. – С. 77–94.
 31. Архив Маркса и Энгельса. Т. 4. – М.: Политиздат, 1935.
 32. Гранберг А. Г. Математические модели социалистической экономики. – М.: Экономика, 1978. – 351 с.
 33. Введение в теорию и методологию системы оптимального функционирования социалистической экономики. Под ред. Н. П. Федоренко, Ю. В. Овсиенко и Н. Я. Петракова. – М.: Наука, 1983. – 368 с.
 34. Глушков В. Н. Кибернетика. Вопросы теории и практики. – М.: Наука, 1986. – 488 с.
 35. Шевелев Я. В. Нормативная экономическая теория социализма (Как социализму стать эффективнее капитализма). В 3-х частях. – М.: Экономика, 1991. – 433 с.
 36. Мизес Людвиг фон. Социализм. Экономический и социологический анализ. – М.: Catallaxy, 1994. – 416 с.
 37. Энгельс Ф. Анти-Дюринг /К.Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, 2-е изд-е. Т. 20. – М.: Политиздат, 1961. – С. 1–338 с.
 38. Струмилин С. Г. На плановом фронте. 1920–1930 гг. – М.: Госполитиздат, 1958. – 624 с.
 39. Вознесенский Н. А. Хозрасчет и планирование на современном этапе. – Детское Село, 1931.
 40. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 / Под ред. В. Я. Чеховского. – М.: РОССПЭН, 2015.
 41. Кондрашов П. Н. Нелепость, ставшая привычкой // Свободная мысль, 2016, № 5. – С. 203–217.
 42. Бугалин А. В., Васина Л. Л. Претенциозная игра в новации // Свободная мысль, 2017, № 2. – С. 206–217.
 43. Малафеев А. Н. История ценообразования в СССР (1917–1963). – М.: «Мысль», 1964. – 439 с.
 44. Чистов Д. Сталинское снижение цен. – Ижевск, 2013. – 100 с.
 45. Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист, 2008, № 9. С. 3–27.

46. Ленин В. И. К четырехлетней годовщине Октябрьской революции. ПСС, т. 44. – М.: Политиздат, 1977. – С. 144–152.
47. История политической экономии социализма. 2-е изд. перер. и доп. // Научн. ред.: Д. К. Трифонов и Л. Д. Широкопад. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1983. – 608 с.
48. Валовой Д. В. Экономика: взгляды разных лет (становление, развитие и перестройка хозяйственного механизма). – М.: Наука, 1989. – 454 с.
49. Малышев И. С. Общественный учет труда и цена при социализме. – М.: Изд-во соц.-экон. литературы, 1960. – 366 с.
50. Соболев В. А. Очерки по вопросам баланса народного хозяйства. – М.: Госстатиздат, 1960. – 228 с.
51. Малышев И., Соболев В. О научной основе изучения социалистической экономики // Коммунист, 1961, № 8. – С. 86–87.
52. Ellman Michael. Socialist Planning. Third edition. – Cambridge University Press, 2014. – 421 p.
53. Ханин Г. И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. Экономика СССР в конце 30-х – 1987 год. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – 516 с.
54. Губанов С. С. «Косыгинская реформа»: Итоги и уроки // Экономист, 2004, № 4. – С. 42–52.
55. Vladimir Kontorovich. Lessons of the 1965 Soviet Economic Reform//Soviet Studies, Vol. 40, No. 2 (Apr. 1988), pp. 308–316.
56. Альтернатива: выбор пути (перестройка управления и горизонты рынка) / Руководители авт.кол.: В. Н. Бобков, А. А. Сергеев; Авт.кол.: Алиев В. Г., Безущенко О. И., Бобков В. Н. и др. – М.: Мысль, 1990. – 561 с.
57. Клоцвог Ф. Н. Социализм: теория, опыт, перспективы. (Размышления о марксизме). – М.: КомКнига, 2005. – 200 с.
58. Хижа Г., Можжухин О. На путях к противозатратному хозяйству: опыт «Светланы» / В [56], с. 384–398.
59. Над этим размышляет история. Заметки к 20-летию с момента развала СССР / Гл. ред. Ли Шэньмин. – Пекин: Изд-во литературы общественных наук. – 503 с. (На русском языке).

60. Шевченко В. Н. Трагедия перестройки с точки зрения китайских ученых // Свободная мысль, 2017, № 4. – С. 191–196.
61. Паршев А. П. Почему Россия не Америка. – М.: Алгоритм, 2015. – 350 с.
62. Блок А. А. Последние дни императорской власти /А. Блок. Собр. сочинений, т. 6. – М. – Л.: Изд-во худ. литер., 1962. – С. 187–270.
63. Джон Рид. Десять дней, которые потрясли мир. – М.: Госполитиздат, 1957. – 352 с.
64. Герберт Уэллс. Россия во мгле. – М.: Изд-во «Прогресс», 1970. – С. 15–118.
65. Ленин В. И. Политический отчет Центрального Комитета XI Съезду РКП (б) 17 марта 1922 г. ПСС. Т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 69–130.
66. Кржижановский Г. М. Электрификация и плановое хозяйство // Плановое хозяйство, 1924, № 4–5. – С. 3–9.
67. Ковалевский Н. Еще о «государственном капитализме» // Плановое хозяйство, 1925, № 10. – С. 3–16.
68. Народное хозяйство СССР. 1922–1972 гг. Юбилейный статистический ежегодник. – М.: Статистика, 1972. – 848 с.
69. Зоркальцев В. И. Индексы цен и инфляционные процессы. – Новосибирск: Наука, 1996. – 279 с.
70. Сокольников Г. Я. Новая финансовая политика: На пути к твердой валюте. – М.: Наука, 1991. – 336 с.
71. Сталин И. В. Итоги Первой пятилетки /Сталин И. В. Вопросы ленинизма. 11-е изд-е. – М.: Госполитиздат, 1952. – С. 397–432.
72. Белозерова С. Опыт советской индустриализации в контексте неоиндустриализации //Экономист, 2012, № 6. – С. 22–38.
73. Сталин И. В. Отчетный доклад на XVIII съезде партии / Сталин И. В. Вопросы Ленинизма. 11-е изд.-е. – М.: Госполитиздат, 1952. – С. 603–651.
74. Ханин Г. И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. Экономика СССР в конце 30-х – 1987 год. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – 516 с.

75. Ленин В.И. О кооперации. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 369–377.
76. Вахитов Р. «Тайны» раскулачивания. //Улики, № 3, 24 мая 2012 г. (приложение к газете «Советская Россия»).
77. Сталин И.В. Головокружение от успехов. К вопросам колхозного движения. /Сочинения Т. 12. – М.: Политиздат, 1949. – С. 191–199.
78. Кожин В.В. Правда сталинских репрессий. – М.: Алгоритм, 2008. – 448 с. – (Загадка 1937 года).
79. Зиновьев А.А. Сталин. Сталинская эпоха. Сталинизм /В кн. Конец предистории человечества: социализм как альтернатива капитализму. – Омск, 2004. – С. 207–215.
80. Ханин Г.И. «Оттепель» и «перестройка» начались ... при Сталине? // ЭКО, 2005, № 9. – С. 70–100.
81. Кремлёв С. Берия. Лучший менеджер XX века. – М.: Эксмо: Яуза, 2011. – 800 с.
82. Методы математического моделирования в энергетике /Под ред. Л.А. Мелентьева и Л.С. Беляева. – Иркутск: Вост.-Сиб. кн. изд-во, 1966. – 432 с.
83. Народное хозяйство СССР в 1983 г.: Стат. Ежегодник / ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 607 с.
84. Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Статистический ежегодник / Госкомиздат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 752 с.
85. Постперестройка: Концептуальная модель развития нашего общества, политических партий и общественных организаций / Кургиян С.Е., Аутеншлюс Б.Р., Гончаров П.С. и др. – М.: Политиздат, 1990. – 93 с.
86. Калашников М., Кугушев С. Третий проект. Погружение: книга-расследование. – М.: АСТ: Астрель, 2005. – 766 с.
87. Герасимов Е.Н. Философия практической деятельности Мао Цзедун. – Киев: Изд-во «НАУ-друку», 2009. – 112 с.
88. Бурлацкий Ф.М. Мао Цзедун. – М.: Изд-во «Международные отношения», 1976. – 392 с.
89. Герасимов Е.Н. Экономическая реформа КНР. – Киев: Изд-во «ЭДЕЛЬВЕЙС», 2011. – 88 с.

90. Чжао Цзыян. Вперед по пути строительства социализма с китайской спецификой /XIII Всекитайский съезд Коммунистической партии Китая (Пекин, 25 октября – 1 ноября 2987 г.). – М.: 1988.
91. Дэн Сяопин. Две особенности XIII Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая /Дэн Сяопин. Избранное, т. 3. – М.: 1994. С. 327.
92. Бянь Юнцзу, Чэнь Чжихэн. Умеренный восстановительный рост // Китай, 2017, № 8. – С. 32–34.
93. Мин Цзиньвэй. Разъяснения насчет национального богатства Китая // Китай, 2011, № 2. С.36–39.
94. Ли Хунся. Марксистская интерпретация политики реформ и открытости // Свободная мысль, 2017, № 4. – С. 77–86.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ОПЫТ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СССР

П.1.1. Октябрьская социалистическая революция

В 1917 г. в России свершились две революции: Февральская буржуазно-демократическая, свержнувшая царское самодержавие, и Октябрьская социалистическая (месяцы указаны по старому исчислению). В обеих революциях движущей силой был народ – промышленный пролетариат, крестьянство и солдаты.

Основной причиной Февральской революции, вызвавшей революционный подъем народа, была Первая империалистическая война, длившаяся с 1914 года, с совершенно непонятными для солдат целями. Вызванные войной голод и разруха, поражения и миллионные потери на фронтах, явная неспособность (а иногда и нежелание) царского правительства улучшить положение в стране, вопиющие социальные различия между трудящимися, с одной стороны, и помещиками, купцами, заводчиками, с другой, – все это привело к открытым выступлениям рабочих, крестьян и солдат. В очерке Александра Блока [62]² подробно и документально описаны последние дни самодержавия, многотысячные забастовки и демонстрации пролетариев Петрограда, выступления воинских частей в их поддержку, которые принудили колеблющуюся IV Государственную думу взять в свои руки верховную власть, предъявив ультиматум царю. Требования отречения царя, в том числе и как верховного главнокомандующего, были поддержаны также всеми командующими фронтами действующей армии. Возможное с их стороны содействие в свержении царя оказали и страны Антанты – Англия, Франция – союзники России в войне с Германией. Их финансовые и промышленные круги имели свои интересы в России, и, кроме того, они надеялись,

2 Литература, на которую даются ссылки в Приложении, указана в основном списке литературы.

что установление буржуазно-демократического строя усилит участие России в войне.

Сформированное после Февральской революции Временное правительство состояло сначала в основном из буржуазной партии кадетов (конституционных демократов), затем их частично заменили эсеры (социалисты-революционеры), пользовавшиеся в то время популярностью у крестьян, и меньшевики (отколовшаяся в 1903 г. часть Российской социал-демократической рабочей партии – РСДРП). Участие в Февральской революции партии большевиков (вторая часть РСДРП) было незначительным, так как она была запрещена, работала в подполье, а почти все ее руководители находились в тюрьмах, ссылке или эмиграции. Демократические свободы, предоставленные революцией, способствовали освобождению и возвращению в страну большевиков и возобновлению их активной деятельности.

Еще до Февральской революции, и особенно после нее, по всей стране по опыту революции 1905 г. начали создаваться **Советы рабочих, крестьянских и солдатских депутатов**, сыгравшие решающую роль в последующем развитии революционного движения. Местные Советы избирались в каждом городе и деревне (в крупных городах – по районам), создавались также областные, или губернские Советы. Летом 1917 г. был проведен I Всероссийский Съезд рабочих и солдатских депутатов, избравший Центральный Исполнительный Комитет (ЦИК), с которым Временному правительству пришлось согласовывать многие свои решения. Отдельно собирався Всероссийский Съезд крестьянских депутатов, избравший свой ЦИК. Большую самостоятельную роль играл Петроградский (городской, столичный) Совет рабочих и солдатских депутатов.

Наряду с территориальными Советами, были основаны *фабрично-заводские комитеты*, стремящиеся осуществлять рабочий контроль над производством на конкретных предприятиях, а также *армейские комитеты* из солдат (в каждой роте, полку и т. д.) и *флотские комитеты* из матросов. Широкое

развитие получили *профсоюзное движение* (3–4 млн членов к концу 1917 г.) и *потребительские кооперативы*. Таким образом, после Февральской революции были созданы массовые организации рабочих, солдат и крестьян, способствующие проявлению активности народа.

Главными конкретными *требованиями народа в революции* были: прекращение войны (мир), передача помещичьих земель крестьянам, рабочий контроль над производством, ликвидация голода. Между тем, Временное правительство, представлявшее интересы буржуазии, помещиков, банкиров и т. п., не предпринимало радикальных мер – война продолжалась, помещичья земля не конфисковывалась, владельцы заводов и фабрик противились требованиям рабочих, сельское хозяйство, лишившееся миллионов крестьян, призванных в армию, продолжало приходить в упадок. После нескольких месяцев надежд и ожиданий народ убедился, что все в стране фактически идет по-старому (и ухудшается), что главные для него цели революции не достигнуты и она должна быть продолжена.

Месяцы между февралем и октябрем 1917 г. были очень бурными: Корниловский контрреволюционный мятеж, провалившаяся попытка летнего наступления на фронте, июльский расстрел рабочей демонстрации в Петрограде, постоянные замены во Временном правительстве, жаркие дискуссии на заседаниях и съездах всех общественных организаций разного уровня и т. д. и т. п. ***Партия большевиков оказалась единственной последовательно революционной партией***, ее четкие лозунги – «мир народам», «земля крестьянам», «фабрики рабочим», «вся власть Советам» – легко воспринимались и поддерживались массами трудящихся. Авторитет и влияние большевиков быстро росли, в том числе в Советах и в армии. В начале октября они сочли, что обстановка в стране созрела для свершения социалистической революции и призвали к вооруженному восстанию с целью свержения Временного правительства и передачи власти Советам. К этому времени большевиков поддерживали гарнизон и воинские части, расположенные в Петрограде, моряки Балтийского флота, были

вооружены рабочие петроградских заводов, образовавшие Красную Гвардию.

Вооруженное восстание было приурочено к открытию II Всероссийского съезда Советов рабочих и солдатских депутатов. Большевики форсировали проведение конференций и избрание делегатов Съезда на местах, приезд делегатов в Петроград и начало Съезда 25 октября (7 ноября по новому стилю). Восстание началось 24 октября, и к открытию Съезда было арестовано Временное правительство и взяты под контроль все основные объекты города. Восстание прошло почти бескровно.

В первый день работы после выступлений представителей разных фракций Съезд решительно поддержал восстание и принял Воззвание к рабочим, солдатам и крестьянам всей России о том, что Временное правительство низложено и Съезд берет власть в свои руки. На следующий день Съезд принял «Обращение к народам и правительствам всех воюющих стран» (Декрет о мире) и Декрет о земле, избрал новое правительство России – Совет Народных Комиссаров (Совнарком) во главе с В. И. Лениным и новый Центральный Исполнительный Комитет Советов России. После этого Съезд был закрыт и его делегаты разъехались по всей стране, чтобы известить о победе Советской власти и реализовывать решения Съезда. Ход вооруженного восстания и переход власти к Советам детально описаны в книге Джона Рида [63]. Интересно отметить, что Декрет о земле был принят в дословной редакции, подготовленной ранее партией эсеров и одобренной Всероссийским Съездом Советов крестьянских депутатов, который присоединился затем к решениям Съезда Советов рабочих и солдатских депутатов.

Последующие 2–3 месяца были наполнены напряженной работой Совнаркома и ЦИК по налаживанию деятельности государственного аппарата, снабжению населения продовольствием и топливом, восстановлению транспорта и промышленности, подавлению вооруженных контрреволюционных выступлений, заключению мира с Германией и многому,

многому другому. Лишь в феврале 1918 г. после заключения тяжелейшего Брестского мира с Германией страна получила передышку и встал вопрос о путях дальнейшего развития промышленности и сельского хозяйства. Однако, передышка оказалась кратковременной – уже летом 1918 г. началась интервенция стран Антанты и Гражданская война, продолжавшаяся на европейской части России до конца 1920 г., а на Дальнем Востоке – до 1922 г.

Мы не будем описывать ход Гражданской войны. Она была инициирована интервенцией империалистических стран, которые, с одной стороны, всячески поддерживали внутреннюю контрреволюцию (Белую армию), а с другой, – вывозили (грабили) все, что только можно. Ущерб от интервенции многократно превышал внешний долг Царского правительства, что позволило Советской республике отказаться от его выплаты. Гражданская война унесла миллионы жизней и привела к чрезвычайной разрухе и голоду. В 1920 г. производство промышленной продукции составило лишь 17% от уровня 1913 г., а сельскохозяйственной – около половины. В результате революций и войны от России отделились (получили независимость) Финляндия, Польша с Западными Украиной и Белоруссией, Прибалтика, Молдавия, Маньчжурия. Гражданская война была выиграна (с изгнанием интервентов) благодаря поддержке Советской власти большинством населения страны. К концу 1920 г. Советская власть в России утвердилась, и со всей беспощадностью встал вопрос о восстановлении разрушенного хозяйства, о путях налаживания экономической жизни страны в новых социально-политических условиях.

В политическом отношении преобразования совершились в основном «по Марксу»: органами государственной власти стали Советы, аналог Коммун, реализована диктатура пролетариата (промышленного), руководимого революционной коммунистической партией. Если в буржуазно-демократической (Февральской) революции участие большевиков было минимальным, то в Октябрьской – они сыграли решающую роль, твердо следуя теории научного коммунизма (социализ-

ма). Завоевать политическую власть и удержать ее во время Гражданской войны удалось, по словам В.И. Ленина, относительно легко. Революционный подъем народа, создание по всей стране Советов рабочих, крестьянских и солдатских депутатов, четкие требования мира, земли и рабочего контроля обеспечили победу Октябрьской революции. Советы уже были созданы, требовалось лишь узаконить передачу им государственной власти. Радикальные меры новых Всероссийского ЦИК Советов и Совнаркома вызвали доверие и поддержку Советской власти всеми трудящимися, включая, что особенно важно, крестьянство, составлявшее большинство населения России. Интернациональный характер Советской власти позволил объединить все народы России.

В то же время, особенности России и ее внешнеполитического положения потребовали творческого развития марксистского учения, что и было сделано В.И. Лениным. Преобладание сельского населения сделало очень важным обеспечение *союза рабочего класса с беднейшим крестьянством* и учет интересов последнего во всех решениях и преобразованиях, проводимых в стране. Отсутствие или неудача социалистических революций в других странах, на которые сначала возлагались большие надежды, поставили вопрос *о строительстве социализма в одной, отдельно взятой стране*. Множество других новых конкретных вопросов возникало в деятельности Советского правительства, впервые в истории начавшего переход к социализму.

В экономическом плане сразу после революции и во время Гражданской войны проводилась политика, получившая название «военного коммунизма». Она представляла нормированное распределение сельскохозяйственных и промышленных продуктов. Для снабжения городов и армии сельхозпродукты изымались у крестьян за символическую плату или даже бесплатно в виде «продразверстки», предполагавшей изъятие излишков (хотя зачастую изымались не только излишки), с последующим распределением их по нормам (карточкам). Продразверстка и карточная система были введены еще Временным

правительством и сохранены после Октябрьской революции. Аналогичным образом распределялись и промышленные предметы потребления, в том числе среди сельского населения. Такой нормированный продуктообмен являлся единственным возможным в условиях голода и дефицита промышленных изделий. Однако, среди многих коммунистов-большевиков существовала в то время уверенность, что это нормально, правильно, что так должно быть и дальше, так как при коммунизме не будет денег, торговли, рынка, а будет прямой плановый продуктообмен.

Между тем, экономическое положение в стране к 1920 г. было крайне тяжелым, гораздо более тяжелым, чем в 1918 г. Разрушены промышленность и транспорт (почти весь подвижной железнодорожный состав и морской флот были угнаны интервентами), голод, отсутствие топлива и др. Вооруженная интервенция сменилась экономической блокадой. Обстановка того времени художественно описана Гербертом Уэллсом в книге «Россия во мгле» [64]. И в этих условиях нужно было поднимать страну!

II.1.2. Новая экономическая политика

По окончании Гражданской войны перед Советской властью снова, как и после заключения Брестского мира в 1918 г., основными стали задачи хозяйственно-экономические и образовательно-культурные, но решать их пришлось в гораздо более трудных условиях. Требовались неотложные меры по восстановлению разрушенной промышленности и транспорта, преодолению голода, дефицита топлива и т. п.

Следует отметить, что даже в тяжелейшие годы Гражданской войны Советское правительство предпринимало возможные усилия в этих направлениях, особенно по ликвидации неграмотности и налаживанию планирования. Восстанавливались и открывались новые школы с организацией питания школьников, создавались детские дома для сирот и беспризорников, сеть кружков и вечерних школ для обучения взрослых

и др. Не прекращали работы театры, оказывалась посильная поддержка ученым и творческой интеллигенции, не выступавшим против Советской власти, расширялось издание газет и журналов.

Особое место занимала **разработка по инициативе В.И. Ленина плана электрификации страны**, к которой были привлечены лучшие ученые и специалисты. План разрабатывался несколько лет под руководством Г.М. Кржижановского, в нем были использованы еще дореволюционные наработки и учитывался передовой зарубежный опыт. Это был по существу **народно-хозяйственный план**, а не просто план строительства электростанций и линий электропередач (ЛЭП), так как в нем рассматривались развитие и размещение промышленных предприятий, снабжаемых электроэнергией, нужды сельского хозяйства, топливная база, транспортные коммуникации, проблемы энергомашиностроительной и электротехнической промышленности и др. План Государственной электрификации России (ГОЭЛРО) был обсужден и принят на VIII Всероссийском съезде Советов рабочих, крестьянских, красноармейских и казачьих депутатов в декабре 1920 г. (когда война еще продолжалась на Дальнем Востоке). План ГОЭЛРО явился первым в мире планом долгосрочного экономического развития страны, и в его основе лежала **главная технологическая инновация начала XX века – электрификация**, что обеспечило развитие промышленности на самой передовой технике. Он положил начало организации планирования народного хозяйства, как одного из главных и неперенных элементов социалистической экономики.

План ГОЭЛРО представлял пока только план, а необходимо было предпринять экстренные меры по исправлению бедственного положения в стране. Стало ясно, что политика «военного коммунизма» изжила себя. Крестьянство противилось продразверстке, вплоть до вооруженных выступлений. В этих условиях партия, ВЦИК Советов и Правительство приняли **Новую экономическую политику (НЭП)**. Она состояла из двух взаимосвязанных частей: переход *от продразверстки к проднало-*

гу в сельском хозяйстве и «к государственному капитализму» в промышленности и торговле. Новая политика ставила несколько целей: улучшение положения крестьян и подъем сельского хозяйства (т.е. ликвидацию голода, в первую очередь); восстановление и последующее развитие промышленности (индустриализацию страны); коренное усиление продукто- и товарообмена между городом и деревней (укрепление союза промышленного пролетариата с крестьянством); ограничение мелкобуржуазной стихии и создание условий для учета и планирования промышленного и сельскохозяйственного производства.

В обеих своих частях НЭП предполагала использование капиталистических отношений (возврат к ним или их развитие): частной собственности капиталиста с эксплуатацией им трудящихся, торговли (рынка) и т.п. Переход к продналогу, который примерно в два раза меньше продразверстки, означал, что у крестьян будут оставаться излишки для свободной продажи. Это должно создавать у них стимул для увеличения производства продуктов для населения и сырья для промышленности. В то же время это означало предоставление свободы торговли, которая во времена «военного коммунизма» ассоциировалась со спекуляцией и преследовалась. Одновременно, было ясно, что переход к продналогу принесет выгоду, в первую очередь, крупным крестьянам (кулакам), использующим наемный труд. Последнему способствовала безработица, усилившаяся из-за остановки многих предприятий и начавшейся демобилизации армии. Следовательно, в первой (главной) своей части НЭП способствовала появлению или увеличению мелкой и средней буржуазии (эксплуататоров) – кулаков, купцов и т.п.

Что касается второй части НЭП – «государственного капитализма», – то В.И. Ленин дважды поднимал вопрос и обосновывал необходимость государственного капитализма: в марте – мае 1918 г. после заключения Брестского мира и в 1921–1922 гг. после окончания Гражданской войны. В 1918 г. речь шла об использовании оставшихся неэкспропрированными («культурных») капиталистов, не выступав-

ших открыто против Советской власти, *для подъема крупной промышленности* после спада и разрушений, причиненных Первой Мировой войной. В качестве образца принимался государственный капитализм в Германии, где в то время централизованно планировалось производство вооружений на частных-собственнических предприятиях.

В. И. Ленин предлагал в то время государственный капитализм для развития *крупной* промышленности, в котором Россия сильно отставала от передовых капстран, а также для подавления мелкой буржуазии, противостоящей Советской власти. Данное предложение *полностью соответствует* разделу II. Пролетарии и коммунисты «Манифеста» [5], где перечисляются меры, которые будут приняты пролетариатом после завоевания государственной власти, а также другим работам К. Маркса и Ф. Энгельса. Они не предполагали *немедленной* экспроприации *всех* капиталистов. Экспроприации (национализации, государственной централизации) подлежали земельная собственность, имущество эмигрантов и мятежников, банковская система, транспорт. Капиталисты, оставшиеся в стране после революции, ограничивались путем высокого прогрессивного налога, отмены права наследования и т. п. Не исключался даже выкуп собственности у таких капиталистов. Достаточно ясно, что В. И. Ленин, говоря о государственном капитализме, имел в виду *временное* сохранение в Советской России некоторого числа капиталистов с их *частной собственностью и эксплуатацией* работающих на них *трудящихся*. Через какое-то время предполагался переход к действительному социализму с ликвидацией теми или иными методами этой частной собственности.

После окончания Гражданской войны и перехода к НЭП В. И. Ленин многократно выступал и писал о государственном капитализме. При этом речь шла уже, главным образом, о привлечении *иностранных* капиталистов для восстановления крупной промышленности. Имелось в виду также *установление государственного контроля над* сохранившейся и даже увеличивающейся в условиях НЭП *мелкой буржуазией*.

Наиболее четко ленинское понимание государственного капитализма в этих новых условиях выражено в его брошюре [9], написанной в апреле 1921 г. Выдержки из этой брошюры:

«Весь вопрос – как теоретический, так и практический – состоит в том, чтобы найти правильные способы того, как именно следует направить неизбежное (до известной степени и на известный срок) развитие капитализма в русло государственного капитализма, какими условиями обставить это, как обеспечить превращение в недалеком будущем государственного капитализма в социализм». [9, с. 222–223]. «Самый простой случай или пример того, как Советская власть направляет развитие капитализма в русло государственного капитализма, как «насаждает» государственный капитализм, это – концессия. Теперь у нас все согласны, что концессии необходимы, но не все размышляют о том, каково значение концессий. ... Это – договор, блок, союз Советской, т. е. пролетарской, государственной власти с государственным капитализмом против мелкособственнической (патриархальной и мелкобуржуазной) стихии. Концессионер – это капиталист» [9, с. 223]. «Возьмем кооперацию. ... Кооперация есть также вид государственного капитализма, но менее простой, менее отчетливо-очерченный, более запутанный и поэтому ставящий перед нашей властью на практике большие трудности. Кооперация мелких товаропроизводителей (о ней, а не о рабочей кооперации идет здесь речь, как о преобладающем, о типичном в мелкокрестьянской стране) неизбежно порождает мелкобуржуазные, капиталистические отношения, содействует их развитию, выдвигает на первый план капиталистов, им дает наибольшую выгоду. ... Свобода и права кооперации, при данных условиях России, означают свободу и права капитализму. ... Но «кооперативный» капитализм в отличие от частно-хозяйственного капитализма является, при Советской власти, разновидностью государственного капитализма, и, в качестве такового, он нам выгоден и полезен сейчас, – разумеется, в известной мере». [9, с. 225]. «Возьмем третий вид государственного капитализма. Государ-

ство привлекает капиталиста, как торговца, платя ему определенный комиссионный процент за продажу государственных продуктов и за скупку продуктов мелкого производителя. Четвертый вид: государство сдает в аренду предпринимателю – капиталисту принадлежащее государству заведение или промысел или участок леса, земли и т. п., причем арендный договор похож более всего на договор концессионный» [9, с. 227].

Таким образом, В. И. Ленин вполне четко определил 4 вида государственного капитализма, возможные в то время в России: концессия, кооперация мелких товаропроизводителей, капиталист-торговец и капиталист-арендатор. Все эти 4 вида предполагают *частную собственность капиталиста и эксплуатацию им трудящихся*. Введение государственного капитализма В. И. Ленин рассматривал как *временную меру* для скорейшего восстановления и подъема крупной промышленности.

Предлагая НЭП и введение государственного капитализма, В. И. Ленин называл это «стратегическим отступлением» и предупреждал о возможности реставрации капитализма (кто победит – капиталист или Советская власть?). В докладе на II Всероссийском съезде политпросветов 17 октября 1921 г. [28] он, в частности, говорил: «Весь вопрос – кто кого опередит? Успеют капиталисты раньше организовать, – и тогда они коммунистов прогонят, и уж тут никаких разговоров быть не может. Нужно смотреть на эти вещи трезво: кто кого? Или пролетарская государственная власть окажется способной, опираясь на крестьянство, держать господ капиталистов в надлежащей узде, чтобы направить капитализм по государственному руслу и создать капитализм, подчиненный государству и служащий ему? Нужно поставить этот вопрос трезво» [28, с.161].

Уже в марте 1922 г., т.е. через год после введения НЭП (и государственного капитализма), В. И. Ленин в «Политическом отчете ЦК на XI Съезде РКП (б)» [65] заявил об остановке отступления: «Мы год отступали. Мы должны теперь сказать

от имени партии: достаточно! Та цель, которая отступлением преследовалась, достигнута. Этот период кончается или кончился. Теперь цель выдвигается другая – перегруппировка сил. Мы пришли в новое место, отступление в общем и целом мы все-таки произвели в сравнительном порядке» [65, с. 86–87].

В целом, ленинское понимание госкапитализма можно сформулировать как *временное допущение частной собственности и эксплуатации человека человеком в самый начальный период перехода от капитализма к социализму* (после победы социалистической революции) *в экономически отсталой стране*, где развитие производительных сил еще не достигло уровня, необходимого для социалистических производственных отношений, *под контролем пролетарского государства*. Об этом говорилось в § 1.2.

После введения НЭП и принятия плана ГОЭЛРО восстановление и развитие экономики пошло достаточно быстрыми темпами. Если в 1920 г. промышленное производство составляло только 17% от довоенного 1913 г., то в 1924 г. – 36%, в 1925–75%, а в 1926 г. достигнут довоенный уровень. В 1922 г. был в основном ликвидирован голод, и вместо импорта хлеба его начали экспортировать, а к 1924 г. удалось преодолеть кризисы топлива и транспорта и развернуть строительство Волховской, Каширской, Шатурской, Нижегородской и других электростанций [66].

В работе [67] сделан достаточно обстоятельный анализ структуры экономики страны в 1924–1925 хозяйственном году, т. е. на 5-м году реализации НЭП, в самом начале индустриализации и за несколько лет до начала коллективизации сельского хозяйства. Анализ показал, что продукция сельского хозяйства, сохранившего к тому времени 78% довоенной посевной площади, еще значительно превышает продукцию промышленности, транспорта и связи. Однако, социалистический сектор уже обеспечивает почти 80% производства промышленной продукции, более половины товарооборота и около 90% транспортных перевозок, и владеет 62% средств производства

в стране (а также землей, лесами и недрами). К этому нужно прибавить роль советских банков и кредита, государственную монополию внешней торговли и начавшееся централизованное планирование обобщественной части народного хозяйства (с определенным учетом продукции частного сектора). Это свидетельствует об уверенном поступательном движении системы народного хозяйства к социализму.

В то же время, частный капитал, эксплуатирующий трудящихся, также получил благодаря НЭП значительное развитие, сыграв свою положительную роль, особенно в сельском хозяйстве и торговле. В последующем в процессе социалистической индустриализации в годы первых пятилеток и коллективизации сельского хозяйства доля такого частного капитала непрерывно снижалась, приближаясь к нулю. В 1924 г. буржуазия, торговцы и кулаки составляли 8,5% населения страны, в 1928 г. – 4,6%, а в 1939 г. их уже не было [68, с. 35].

В 1922–1924 гг. была проведена денежная реформа – постепенно введены новые деньги (червонцы), обеспечиваемые золотым запасом, но не размениваемые на золото. Все виды денег старых образцов обменивались в соотношении 50–60 млрд. руб. за новый рубль, примерно соответствовавший по стоимости рублю 1913 г. (такова была инфляция за прошедшие 10 лет) [69]. Реформа была проведена с большим искусством и предварительной подготовкой под руководством Наркома финансов Г. Я. Сокольникова [70]. До реформы и в первые месяцы ее проведения была достигнута сбалансированность государственного бюджета (ранее он наполнялся, главным образом, за счет эмиссии бумажных денег – совзнаков). Для этого была фактически заново создана система сбора налогов и введена плата за железнодорожный и городской транспорт, за жилищно-коммунальные и другие услуги (которые ранее были бесплатными), а также максимально сокращены государственные расходы. Эмиссия прежних денег, циркулировавших наряду с червонцами в течение реформы, постепенно уменьшалась и была прекращена. К концу реформы они были полностью

обменены на червонцы. Был установлен твердый курс червонца (в золотом эквиваленте) во внешней торговле, и в течение нескольких лет (до 1927 г.) червонец был наиболее твердой валютой, превосходящей доллар США, не говоря уже о марке, франке и фунте стерлингов, которые в то время бурно девальвировались.

Реформа упорядочила денежное обращение в стране и устранила инфляцию. Одновременно, обнаружилось некоторые ненормальные явления.

К тому времени по примеру США стали создаваться крупные тресты и синдикаты, объединявшие государственные производственные и торгово-сбытовые предприятия по отраслевому принципу. Эти государственные тресты и синдикаты действовали аналогично частным предприятиям, в том числе, начали для максимизации прибыли завышать цены на свою продукцию, придерживая реализацию товара. В результате, с одной стороны, в 1923–1924 гг. возник «кризис сбыта» – при повсеместной нехватке промышленных товаров стали скапливаться большие их запасы. С другой стороны, появились «ножницы» цен – значительное превышение уровня цен на промышленные товары над ценами на сельскохозяйственные продукты. По данным [69] этот разрыв был почти трехкратным, он означал неэквивалентность обмена товарами между городом и деревней. Правительство было вынуждено ввести регулирование цен на продукцию государственных предприятий, что послужило началом централизованного установления цен, наряду с централизованным планированием.

Данное «происшествие» с трестами и синдикатами следует специально зафиксировать. Фактически это было первое свидетельство того, что в плановой экономике *нельзя допускать свободы предприятий в назначении цен* на свою продукцию и *стремления к получению максимальной прибыли*. Необходимы строгий учет издержек предприятий и другие критерии для оценки их эффективности (см. главы 4 и 5). В последующем в 1927–1928 гг. тресты были реорганизованы.

II.1.3. Индустриализация страны и коллективизация сельского хозяйства

В 1926/1927 хозяйственном году (начинавшемся с 1 октября) валовая продукция промышленности достигла 102,5% от уровня довоенного 1913 г., а продукция сельского хозяйства – 106,6%. Восстановительный период можно считать в основном законченным, хотя по некоторым отраслям довоенный уровень был достигнут позднее, например, по производству чугуна, только в 1929/1930 году. Курс на **индустриализацию страны** был принят на XIV съезде ВКП (б) в декабре 1925 г.

Плановая деятельность, начиная с принятия плана ГОЭЛРО и образования Госплана, налаживалась постепенно со многими трудностями, дискуссиями и ошибками. Большое положительное влияние оказали упоминавшаяся денежная реформа и формирование к 1924 г. сбалансированного государственного бюджета, а затем также местных бюджетов. Трудности состояли как в отсутствии опыта планирования, так и в наличии частного сектора экономики, рынков сельхозпродуктов и промтоваров, организуемых сбытовыми кооперативами, постоянного дефицита средств и оборудования для капитального строительства и др. Первоначально разрабатывались только годовые планы, которые корректировались в течение года. К 1926 г. разработан проект первого пятилетнего плана, который обсуждался на I съезде плановых работников в марте 1926 г. Проект содержал, естественно, достаточно много не вполне правильных положений и неточностей [70, с. 291–302]. Потребовалось еще значительное время **на доработку и принятие первого пятилетнего плана на 1928–1932 гг.**

Этот план, как и сама Первая пятилетка, оказались совершенно необыкновенным событием, или явлением, как по своей новизне, так и по своему содержанию и результатам. Главной задачей пятилетки ставилось развитие, в первую очередь, тяжелой промышленности (энергетики, металлургии, машиностроения), хотя по всем канонам капиталистического про-

изводства и хозяйственного расчета следовало бы развивать быстро окупающуюся легкую промышленность (текстильную и т. п.). Тяжелая промышленность создает базу для развития остальных отраслей, включая сельское хозяйство, а также для повышения обороноспособности страны в условиях постоянной угрозы империалистической интервенции. Опережающее развитие тяжелой промышленности стало возможным только благодаря централизованному планированию, позволяющему направлять ограниченные ресурсы на наиболее важные участки строительства.

Первый пятилетний план разрабатывался в двух вариантах – минимальном и оптимальном – с очень высокими темпами роста промышленного производства, которые многим казались нереальными. Однако, жизнь превзошла все ожидания. Задания плана успешно выполнялись и перевыполнялись, план неоднократно корректировался, как правило, в сторону повышения. Оптимальный вариант плана стал фактически минимальным. В целом пятилетка считается выполненной за 4 года и 3 месяца, хотя степень выполнения плана по разным отраслям была различной. Такое перевыполнение плана вряд ли можно поставить в вину разработчикам плана. Оно произошло вследствие необыкновенного энтузиазма трудящихся на стройках и предприятиях, огромной организаторской работы на всех уровнях управления народным хозяйством, а также благодаря выявившимся преимуществам планового социалистического производства, которые нельзя было предвидеть и учесть при составлении плана.

Согласно данным, приведенным в докладе И. В. Сталина [71], объем промышленной продукции СССР вырос за пятилетку более, чем в 2 раза (до 219%), при средних темпах ежегодного прироста 22%. Продукция легкой промышленности увеличилась при этом на 87% (до 187%), т. е. развитие тяжелой промышленности происходило более высокими темпами. По сравнению с довоенным 1913 годом промышленное производство СССР в 1932 г. возросло до 334% (более, чем в 3 раза). В то же время, из-за кризиса в капиталистических странах объ-

ем промышленной продукции США снизился до 84% довоенного уровня, Англии – до 75%, Германии – до 62%. Весьма красноречивые цифры!

В первой пятилетке построено более 1500 новых заводов, шахт и электростанций. Положено начало созданию индустриальной базы на Урале и в Сибири. Вдвое возросла численность рабочих и служащих в крупной промышленности. К 1931 г. ликвидирована безработица. Для подготовки кадров была создана сеть профессионально-технических училищ (ПТУ) и техникумов, открыто свыше 700 высших учебных заведений (вузов), в которых обучалось более 400 тыс. студентов, было привлечено 9190 иностранных специалистов и 10650 рабочих [72]. Удельный вес частного сектора в промышленности снизился почти до 1%.

За годы первой пятилетки были заново созданы многие отрасли промышленности: тракторной, автомобильной, авиационной, станкостроительной, химической и др. Многократно увеличилось производство чугуна, стали, угля, нефти, электроэнергии. Новые предприятия оснащались самой передовой к тому времени техникой, в основном импортной. Этому в большой мере способствовал жестокий кризис в капстранах, когда договоры на поставку оборудования удавалось заключать на выгодных условиях. Торговля оборудованием с СССР составляла в то время почти половину мировой внешней торговли им. Передовому техническому уровню промышленности соответствовала также электрификация страны по плану ГОЭЛРО (который был выполнен досрочно и получил свое продолжение и развитие). В первой пятилетке началась также массовая коллективизация крестьянских хозяйств, но об этом пойдет речь несколько позже.

План на 2-ю пятилетку (1933–1937 гг.) был также весьма напряженным. Промышленное производство возросло почти в 2 раза при среднегодовых темпах около 20%, т.е. практически таких же, как и в первую пятилетку. Абсолютный прирост производства был, естественно, значительно выше, чем за первую пятилетку. Важной задачей 2-й пятилетки было освоение

производственных мощностей, созданных как в первую, так и во вторую пятилетки. Сопоставление производительности труда на аналогичных заводах США и СССР показывает, что в СССР она была в 2–3 раза ниже, ввиду худшей организации работ, большой доли ручного труда на вспомогательных работах, низкой квалификации работников и др. Значительная доля прироста продукции во вторую пятилетку была достигнута именно благодаря лучшему использованию введенного оборудования и повышению производительности труда. По сравнению с 1913 г. промышленное производство в СССР возросло в 1937 г. примерно в 7 раз. Между тем, из-за экономического кризиса этот рост в США составил лишь 57%, в Англии – 22%, в Германии – 29%, а во Франции он совсем отсутствовал [73].

В 3-й пятилетке (1938–1942 гг.), прерванной нападением фашистской Германии, индустриализация страны продолжалась. Подробный анализ экономического развития СССР за три предвоенных года этой пятилетки приводится в [74]. Основной задачей в этот период была подготовка к неизбежной войне: освоение производства новейших видов военной техники, создание стратегических запасов продовольствия, топлива и т. п.

В целом, к 1940 г. промышленное производство возросло по сравнению с 1913 г. в 7,7 раза, в том числе производство средств производства (группа «А») – в 13 раз, а производство предметов потребления (группа «Б») – в 4,6 раза [68]. Производство стали увеличилось в 4,3 раза, угля – в 5,7 раза, электроэнергии – в 24 раза. Созданы, как уже отмечалось, новые отрасли промышленности. По-видимому, можно назвать это первым этапом индустриализации, которая продолжалась и в послевоенный период. Достигнутый уровень развития промышленности обеспечил Победу в Великой Отечественной войне. Вместе с тем, по удельному производству продукции (на душу населения) СССР еще существенно (в 3–5 раз) отставал от передовых капиталистических стран, особенно по ассортименту и качеству предметов потребления.

Здесь нужно указать, что приведенные выше цифры, характеризующие развитие промышленности СССР в предво-

енные пятилетки, взяты из официальных источников – статистических ежегодников, докладов И. В. Сталина. Между тем, имеется обширная литература (зарубежная и отечественная), в которой показано, что *официальная статистика завышала показатели экономического роста СССР*, начиная примерно с 1928 г. Встречаются утверждения, например, что план 1-й пятилетки вообще не был выполнен. Не имея возможности углубляться в эту проблему, выскажем лишь общие свои соображения. Несомненно, у руководства страны имелось желание преувеличить достижения в экономическом развитии, а у статистических государственных органов были определенные возможности для этого. Они касались цен на новые виды продукции, приведения объемов производства разных лет в сопоставимые цены и др. Одновременно, у зарубежных организаций (кроме, возможно, ЦРУ США) и отечественных исследователей, делавших альтернативные оценки, проявлялось стремление к занижению показателей развития СССР. Кроме того, они, как правило, не располагали достаточно полной информацией для своих оценок, особенно в части засекреченного производства вооружения. Поэтому, официальные цифры развития промышленности СССР следует полагать завышенными, а альтернативные оценки, наоборот, заниженными. Представляется, что фактические среднегодовые темпы роста промышленного производства в предвоенные пятилетки составляли 12–15%, т. е. были все-таки очень высокими в сопоставлении с другими странами. При этом темпы в тяжелой промышленности (группы А) были еще выше при более низких темпах легкой промышленности (группы Б). Официальные цифры и альтернативные оценки по темпам роста национального дохода в годы первых пятилеток мы приводить не будем из-за их противоречивости и еще меньшей достоверности, чем показатели роста промышленности.

Интенсивное строительство в годы первых пятилеток потребовало, конечно, *чрезвычайного увеличения доли накопления* в национальном доходе и ограничения доли потребления. Были найдены экономические механизмы формирования

фонда накопления в государственном бюджете страны, в том числе путем введения «налога с оборота» на предметы потребления в 1930 г. (подробнее см. главы 3 и 5). Практически они выражались в соответствующей политике установления цен на промышленные товары и закупаемую сельскохозяйственную продукцию. Сохранялись, в частности (хотя и уменьшались), «ножницы» цен на промышленные и сельские товары. Всемерно увеличивался экспорт хлеба, всевозможного сырья, нефти, леса и т. п. для обеспечения импорта оборудования и механизмов. Интенсивно развивалась золотодобыча. Широко использовался труд заключенных, особенно для освоения отдаленных и северных районов страны. Начали выпускать облигации внутреннего государственного займа. Практиковалась также излишняя эмиссия денежных знаков, которая приводила к некоторой инфляции. Проводилась политика жесткой экономии всех видов производственных и управленческих расходов. Обеспечивалась государственная монополия внешней торговли.

Коллективизация сельского хозяйства является одним из основных положений марксизма-ленинизма по переходу от капитализма к социализму (см. [29,75 и др.]). Стремление к коллективизации проявлялось с первых лет Советской власти, однако объективные условия для этого сложились лишь в самом конце 1920-х годов. Одним из главных условий успешной коллективизации на добровольной основе являлась в то время механизация (и электрификация) сельскохозяйственных работ. Введение НЭП и продналога способствовало восстановлению и подъему сельского хозяйства при разрушенной промышленности на старой («допотопной») основе. Происходило неизбежное расслоение крестьянства, в том числе формирование нового класса кулаков, эксплуатировавших батраков (дореволюционный класс кулаков фактически исчез к концу Гражданской войны). Основная масса товарного хлеба для снабжения городов поступала от зажиточных крестьян (середняков и кулаков), как по продналогу (прогрессивному), так и от продажи излишков по твердым ценам.

В 1925 г. для дальнейшего увеличения закупок хлеба правительственным постановлением были расширены условия использования наемных работников в крестьянских хозяйствах, что было выгодно, в первую очередь, кулакам. При этом оговаривалось и повышение прав наемных работников. В результате, закупки зерна в 1926 г. заметно возросли. Однако, в 1927 г., несмотря на хороший урожай, ситуация неожиданно изменилась. Осенью 1927 г. государству удалось купить лишь 2,4 млн т хлеба вместо 5,8 млн т за тот же период прошлого года [76]. Цена, которую государство предлагало за хлеб, не устраивала кулаков, имевших основные его запасы. Возник городской продовольственный кризис 1928–1929 гг., начали вводить карточки на хлеб и другие продукты, с 21 февраля 1929 г. карточки распространились на всю страну. Ситуация потребовала принятия решительных мер.

XV съезд ВКП (б), состоявшийся в декабре 1927 г., вынес решение о всемерном развертывании коллективизации сельского хозяйства. К тому времени колхозы и совхозы были малочисленны и давали лишь около 2% валового сбора и 5% товарного зерна. Постановление предусматривало государственную поддержку колхозов, в том числе техникой, а также ограничение капиталистических элементов деревни. Однако, сохранились в силе принятые в 1925 г. законы об аренде земли и найме труда в деревне и провозглашалась недопустимость раскулачивания. Продовольственный кризис 1928–1929 гг., вызванный «диверсией» кулаков, потребовал кардинального ускорения темпов коллективизации и решительной борьбы с кулачеством. Повышение закупочных цен на хлеб было неприемлемым для экономики страны и, кроме того, оно означало бы поражение государства и закрепление на длительное время «засилья» кулаков. Одновременно, существование кулацких хозяйств сильно затрудняло процесс коллективизации середняков и бедняков. Вполне естественным и, по-видимому, единственным способом решения проблемы стало раскулачивание с передачей средств производства кулаков

в колхозы и ликвидация кулачества, как последнего эксплуататорского класса. Это – конечно же, революционный, тяжелый и жестокий процесс.

30 января 1930 г. Политбюро ЦК ВКП (б) приняло постановление «О мероприятиях по ликвидации кулацких хозяйств в районах сплошной коллективизации». В последовавшей за этим кампанией раскулачивания (1930–1932 гг.) было переселено в отдаленные районы около двух миллионов человек, т. е. около 400 тыс. семей, или около 2% от тогдашнего населения СССР [76]. При раскулачивании и коллективизации допущено множество ошибок и «перегибов»: кулаками зачастую объявлялись те, кто ими не являлся, нарушался принцип добровольности вступления в колхозы, обобществлялись сугубо личные вещи и инвентарь и т. п. В марте 1930 г. опубликована статья И. В. Сталина «Головокружение от успехов» [77], в которой критиковались допущенные недостатки и требовалось их исправление.

При всех трудностях, недостатках и потерях (особенно в животноводстве) коллективизация сельского хозяйства прошла достаточно быстро и дала ожидаемый эффект. Большую роль сыграла механизация, включая создание машинно-тракторных станций (МТС). В 1938 г. в сельском хозяйстве страны использовалось 483,5 тыс. тракторов, 153,5 тыс. комбайнов, 195,8 тыс. грузовых автомобилей и другая техника [73]. Если в 1928 г. коллективными хозяйствами было охвачено только 1,7% крестьянских дворов, то в 1932 г. их было уже 61,5%, в 1937 г. – 93,0%, а в 1940 г. – 96,9% [68]. Валовая продукция сельского хозяйства, превышавшая в 1928 г. продукцию 1913 г. в 1,14 раза (в сопоставимых ценах), в 1937 г. превысила уровень 1913 г. в 1,34 раза, а в 1940 г. – в 1,41 раза [68]. Производство зерна, все время находившееся ниже уровня 1913 г., в 1937 г. превысило его в 1,27 раза. Производство технических культур возросло в 2–3 раза. Хуже обстояли дела в животноводстве, которое сильно пострадало из-за забоев скота при коллективизации. Производство мяса восстанавливалось до уровня 1928 г. (и 1913 г.) лишь в 3-й пятилетке.

В целом, нужно считать, что только благодаря коллективизации (колхозам и совхозам) оказалось возможным снабжение продовольствием армии и тыла в Великой Отечественной войне.

Коллективизация сельского хозяйства, сопровождавшаяся ликвидацией эксплуататорского класса кулаков, а также почти полное **вытеснение частных собственников из промышленности** к концу 2-й пятилетки **означали**, с одной стороны, **окончание действия НЭП**, а с другой стороны, **завершение в СССР переходного периода от капитализма к социализму**. Страна вступила, как мы считаем, **в стадию «раннего» социализма** (хотя официально провозглашалось «построение основ социализма» и рассматривалась возможность «перехода к коммунизму»).

Несмотря на грандиозное строительство и отмечавшееся ограничение потребления, **за годы предвоенных пятилеток существенно повысился уровень материального благосостояния и, особенно, культурный уровень народа СССР**. Была ликвидирована безработица, этот страшный бич капиталистического общества. В деревне исчезли бедняки и батраки, которые до коллективизации составляли более 30% крестьянского населения, а до Октябрьской революции – более 60%. Население страны возросло в 1940 г. до 194,1 млн человек или на 43% по сравнению с 1922 г. (на 22% по отношению к 1913 г.) [68]. Естественный прирост населения (вследствие превышения рождаемости над смертностью) в 1937–1940 гг. происходил с темпом 2% в год (явный показатель благополучия на фоне вымирания России в 1990–2000-х годах). Численность рабочих и служащих возросла с 1928 г. по 1940 г. почти в 2,5 раза.

Рост благосостояния трудящихся происходил благодаря повышению зарплаты и увеличению фондов общественного потребления. Средняя заработная плата рабочих и служащих за годы 1-й пятилетки возросла на 67% [71], а за 1933–1938 гг. – еще в 2,3 раза [73]. Ассигнования из бюджета на социально-культурные мероприятия в 1938 г. достигли 35,2 млрд

рублей [73]³. Непрерывно росли объемы жилищного строительства, городской жилищный фонд увеличился с 180 млн кв.м в 1913 г. до 421 млн кв.м в 1940 г. Вместе с тем, в отдельные периоды по тем или иным причинам возникал дефицит продовольственных и некоторых промышленных товаров, и материальные и жилищные условия большинства населения оставались еще невысокими.

Наибольший прогресс был достигнут в повышении уровня культуры, образования и науки. Грамотность населения в возрасте 9–49 лет согласно переписям увеличилась в 1939 г. до 87,4% против 44,1% в 1920 г., высшее и среднее образование в 1939 г. имели 15,9 млн человек, или 10,8% населения [68]. Только за 1933–1938 гг. было построено 20,6 тыс. школ, в том числе 16,4 тыс. в сельской местности [73]. Повсеместно строились клубы, кинотеатры, дома и дворцы культуры, детские сады, спортивные сооружения. Число научных учреждений (включая вузы) составило в 1940 г. 2359 единиц против 298 учреждений в 1913 г., а число научных работников за эти годы увеличилось с 11,6 тыс. до 98,3 тыс. человек [68]. Беспорными достижениями Советской власти были бесплатное образование (на родных языках и со стипендиями), здравоохранение и жилье, пенсии и пособия нетрудоспособным, а также пониженные платы за жилищно-коммунальные услуги и проезд во всех видах транспорта. Огромное значение имела также ликвидация межнационального неравенства и вражды.

П.1.4. Репрессии 1937–38 гг., Великая Отечественная война и восстановление народного хозяйства

Репрессии 1937–38 гг., разразившиеся после успешной индустриализации страны в годы первых двух пятилеток, после закончившейся в основном коллективизации сельского хозяйства и принятия новой Конституции, остаются темным пятном и загадкой советской истории. Они оставили тяжелый след,

3 Эти цифры, возможно, завышены.

послужили поводом для критики Советской власти и даже «пугалом» в руках «демократов» в 1980-е – 1990-е годы, им посвящено множество публикаций самого разного «настроения». Мы не можем пройти мимо этого явления и изложим кратко нашу точку зрения, не претендуя на «истину в последней инстанции».

Прежде всего отметим **события и факторы, способствовавшие жестокости и чрезмерности репрессий**. Их несколько:

– Гражданская война 1918–22 гг. и раскулачивание в 1930–32 гг.;

– внутрипартийная борьба («левый» и «правый» уклоны) при определении политики в отношении индустриализации и коллективизации;

– все возрастающая угроза войны – нападения со стороны империалистических держав;

– чрезмерная роль (функции, права и т. п.) Наркомата Внутренних Дел (НКВД), как репрессивного аппарата.

Во время Гражданской войны проявлялась исключительная жестокость и Белой, и Красной армий. Достаточно указать на зверства армии Колчака в Сибири и жестокое подавление Тухачевским восстания крестьян в Тамбовщине в 1921 г. Огромным бедствием для сотен тысяч людей явилось и раскулачивание с переселением. При этом, как уже отмечалось, имели место излишние усердие и «перегибы», что увеличивало число пострадавших. В результате в стране накопились массы, с одной стороны, обиженных и затаивших жажду мщения, а с другой, – виновных и боящихся осуждения за свои деяния. Во многих конкретных случаях личности «обидчиков» и пострадавших были персонально известны, поэтому при «удачном» стечении обстоятельств возникал соблазн наказать виновных или избавиться от пострадавших свидетелей. Такая ситуация породила напряжение в обществе к началу репрессий, вызвала их ужесточение и разрасталась («повторялась») уже в ходе репрессий, продолжавшихся два года.

Внутрипартийная борьба, обострившаяся после смерти В. И. Ленина, отражала чрезвычайную сложность социально-

экономического положения в стране и ее международной обстановки, а также неясность в выборе конкретных путей развития страны, впервые строящей социализм. Наиболее важными были вопросы о возможности построения социализма в одной, отдельно взятой стране и о взаимоотношениях рабочего класса и крестьянства, составлявшего подавляющее большинство населения. Большое значение имело также определение лидера ВКП (б), стоящей у власти в стране. Об остроте разногласий в партии и их значении для судеб страны можно судить по поведению Л. Д. Троцкого, лидера «левой» оппозиции и сторонника «перманентной» мировой революции, который после высылки его из страны в 1929 г. развернул деятельность, явно враждебную СССР. В ходе разрешения внутрипартийных разногласий состоялось несколько громких судебных процессов (до и в годы описываемых репрессий). Большинство обвиняемых были физически уничтожены (расстреляны). Сейчас это кажется излишне жестоким, однако нам трудно судить в полной мере о ситуации того времени. Известен, например, вред, причиненный СССР и мировому коммунистическому движению Л. Д. Троцким, выдворенным из страны живым.

Угроза войны, несомненно, также оказала влияние на жестокий характер репрессий. Если в условиях мирного времени скрытые враги Советской власти, не имевшие надежды на успех, занимали позицию выжидания, то в случае войны они перешли бы к активным действиям. Поэтому, когда их удавалось выявить, они должны быть надежно обезврежены. В особой мере это касалось, конечно, руководящего состава и командиров Красной Армии. Угроза войны усилилась и приобрела отчетливый характер после прихода к власти Гитлера в Германии в 1933 г.

НКВД, как репрессивный аппарат, ведет свою историю от Всероссийской Чрезвычайной Комиссии (ВЧК), созданной в 1918 г. и наделенной действительно чрезвычайными полномочиями. ВЧК позднее была преобразована в ОГПУ (Объединенное Главное политическое управление), а в июле 1934 г. ОГПУ преобразовано в НКВД. При этом у НКВД сохранились

широкие полномочия, которые способствовали злоупотреблениям власти, жестокости репрессий, арестам и расстрелам невинных людей. Сотрудники НКВД, кстати, сами сильнейшим образом пострадали в процессе репрессий. «Команда» наркома Г. Г. Ягоды, участвовавшая в раскулачивании, была смещена в 1936 г. и осуждена за допущенные преступления. Сменивший его нарком Н. И. Ежов, руководивший НКВД в годы наиболее массовых репрессий, был также заменен в конце 1938 – начале 1939 гг., осужден и расстрелян вместе с многими своими соратниками.

Таким образом, к середине 1930-х годов в стране имела**сь объективная необходимость** в очистке от скрытых врагов Советской власти в преддверии надвигающейся войны. Имелась также необходимость обновления руководящего состава партийных, советских и хозяйственных органов, что встретило сильнейшее сопротивление со стороны этих руководителей. Обе эти задачи пришлось решать в одно и то же время, притом практически одинаковыми методами (среди руководителей были и враги Советской власти). На это наложились чрезмерная жестокость органов НКВД, излишнее «усердие» в выявлении «врагов народа», сведение личных счетов и другие факторы. В результате, наряду с действительными врагами, пострадали многие невинные и преданные Советской власти люди. Нечто подобное происходило в Китае в 1960-е годы во время «Культурной революции» («огонь по штабам»).

Репрессиям в 1937–1938 гг. подверглись в основном члены ВКП (б). По оценкам В. В. Кожина [78] «убыль» в численности ВКП (б) близка к количеству репрессированных («политических») в 1937–1938 гг. (1 млн. 344 тыс. 932 человека, из них расстреляно 681 692 человека). Поэтому, он считает уместным говорить о тогдашней «трагедии партии», а не о «трагедии народа».

При всей их жестокости и чрезмерности репрессии 1937–1938 гг. дали и некоторые положительные результаты. *Улучшился кадровый состав* на всех уровнях управления страной и экономикой. В [74] приведен анализ замены руководите-

лей в Совнаркоме, наркоматах и других высших хозяйственных органах страны на более грамотных, энергичных и бескорыстных. Была ликвидирована «пятая колонна» в армии. Хотя во время войны и случались измены (например, генерал Власов), но это было относительно редко. Главное же, – *укрепилось* единство народа и патриотизм, благодаря продолжавшимся мерам по улучшению жизни народа, развитию лучших народных традиций, пропаганде интернационализма, труда, знаний и др. (этим мерам противились многие старые большевики).

Страна продолжала работать, строить, учиться, готовиться к неизбежной войне. Проведено разукрупнение административно-территориального деления страны и наркоматов, что улучшило управление народным хозяйством, совершенствовалось планирование. Анализ достижений и недостатков в первые годы 3-й пятилетки, прерванной войной, приведен в [74]. Мы не будем их повторять.

Советскому Союзу не удалось создать коалицию европейских государств по противодействию агрессии нацистской Германии, ввиду, мягко говоря, «непоследовательной» политики Англии, Франции и Польши. Англия и Франция делали все возможное, чтобы направить агрессию Германии на СССР. Польша запретила перемещение советских войск через свою территорию для помощи Чехословакии, с которой у СССР был договор о взаимопомощи, поставив себя, тем самым, под удар гитлеровских войск. Не добившись результатов в переговорах с Англией и Францией, СССР был вынужден заключить летом 1939 г. договор о ненападении с Германией, дававший отсрочку в войне. Следует заметить, что этот договор по настоянию СССР дополнялся торговым соглашением, по которому Германия поставляла оборудование, очень нужное СССР, в обмен на различные виды сырья.

Вторая Мировая война началась 1 сентября 1939 г. нападением Германии на Польшу, после чего Англия и Франция вступили в войну. 17 сентября 1939 г., когда войска Польши были разгромлены, а ее правительство бежало из страны, советские

войска вступили на территорию Западной Украины и Западной Белоруссии, которую Польша захватила в 1920 г. Вскоре после этого в результате народных выступлений были свергнуты прогерманские правительства в Эстонии, Латвии и Литве, где были провозглашены советские республики, присоединившиеся к СССР. Таким образом, СССР восстановил часть территорий, принадлежавших дореволюционной России, и значительно отодвинул свои границы на Запад, что сыграло в последующем большую роль в начальный период Великой Отечественной войны.

Тот факт, что Вторая Мировая война началась между империалистическими державами, следует рассматривать как большой успех советской дипломатии. Одновременно, СССР удалось заключить договор о ненападении с Японией, с которой ранее было несколько вооруженных конфликтов, снизив опасность для себя с Востока. Нужно отметить еще тяжелую войну с Финляндией, которая отказалась произвести обмен территориями (под Ленинградом на соответствующую часть Карелии). Эта война выявила недостатки в вооружении Красной Армии и современном военном искусстве, которые требовали исправления, однако позволила отодвинуть государственную границу от Ленинграда.

С 1939 г. подготовка к войне в стране резко усилилась. Переформировывались и переоснащались пограничные войска, входившие в состав НКВД, который возглавлял в то время Л. П. Берия. Создавались новые дивизии и корпуса регулярной армии. Осваивались и запускались в серийное производство более совершенные модели танков, самолетов, артиллерийских орудий, минометов, стрелкового оружия, ускоренно строились корабли надводного и подводного флота и др. Создавались стратегические запасы продовольствия, топлива, важнейших материалов. Одновременно, перестраивалась жизнь во вновь вошедших в Союз республиках Прибалтики и западных районах Украины и Белоруссии. Однако, в должной мере перевооружить армию, создать укрепления на новых границах и т. п. не удалось (не хватило времени).

22 июня 1941 г. гитлеровская Германия, нарушив договор о ненападении, начала массированное наступление без объявления войны. Автор, будучи 13-летним подростком, проживал в то время с родителями в г. Бресте, и ощутил войну с первых ее минут (к счастью, нам удалось в этот же первый день выехать из города, когда в него уже вступали немцы). Обширная литература посвящена первым дням и месяцам войны, особенно внезапности нападения и причинам наших неудач. Главной причиной, по нашим представлениям, явилось превосходство немецких войск по военной технике – по количеству, а самое главное по качеству, совершенству танков, самолетов, артиллерии, автоматического оружия. К тому же, на главных направлениях своих ударов они создавали и численное преимущество своих войск. Что могли сделать наши пехотные дивизии, плохо оснащенные артиллерией и противотанковым оружием, с бронетанковыми частями противника, поддерживаемыми с воздуха?

Мы не будем описывать ход Великой Отечественной войны. Отметим лишь некоторые моменты.

Величайшим подвигом явилась **эвакуация оборудования сотен заводов** вместе с работниками и их семьями из районов, которым грозила оккупация, на Восток. Все это происходило, как правило, под бомбежками вражеской авиации, а иногда и под обстрелами наступающих войск. Вызывают восхищение мужество и героизм рабочих, демонтировавших оборудование, и железнодорожников, перевозивших грузы, а также деятельность организаторов демонтажа и перевозок. Другого рода тяжелые условия и трудности пришлось перенести и преодолеть работникам этих заводов и их семьям в местах, где заново устанавливалось и пускалось перевезенное оборудование. Эпопея с перемещением заводов на Восток, несомненно, внесла большой вклад в победу советского народа.

Огромное значение для экономики военного периода имел **самоотверженный труд женщин, подростков и стариков**, заменивших мужчин, ушедших на фронт. Несмотря на их более низкие квалификацию и физические силы, это обеспечило

существенное повышение производительности труда в военной промышленности по сравнению с предвоенным уровнем. По данным, приведенным в [74], производительность труда в советской военной промышленности в 1943 г. оказалась более чем в два раза выше, чем в Великобритании и Германии, и лишь незначительно ниже, чем в США. Между тем, в целом по промышленности СССР отставание по производительности труда от США перед войной составляло четыре-пять раз, а по сравнению с Англией и Германией – более чем в два раза.

Автор этих строк в годы войны работал в колхозе по 4 летних месяца (школьные каникулы продлялись на сентябрь – месяц уборки урожая), выполнял мужскую работу – имел пару лошадей с бричкой, возил и укладывал в ометы сено, снопы пшеницы и др. Наиболее квалифицированную работу выполняли старики, позднее появились демобилизованные после ранений мужчины. При ограниченном количестве тракторов и лошадей удавалось коллективным трудом провести и посевную, и уборку. Почти вся продукция сдавалась государству. По трудодням выдавали минимум, но зато в поле всю бригаду вкусно кормили два-три раза. Совершенно невозможно представить, как могли бы единоличники (фермеры и т. п.) обеспечить страну продовольствием при отсутствии мужчин. Несомненно, именно колхозы, и только колхозы смогли прокормить армию, города и промышленность во время войны.

Хочется отметить еще **обеспечение армии техническими кадрами** – летчиками, танкистами, артиллеристами, шоферами, связистами и др. Великая Отечественная война была выиграна благодаря превосходству в технике. А этой техникой должны были управлять специалисты. И СССР превзошел Германию по количеству и квалификации таких специалистов. Бурное развитие образования всех видов и уровней, всеобщая тяга к учению в 1920 – 1930-е годы позволили подготовить в СССР специалистов всех профессий для промышленности, сельского хозяйства и армии. С началом войны в армию пришли во многом уже готовые слесари и механики из городов и механизаторы из сел и деревень.

Экономику СССР в годы войны можно считать сугубо мобилизационной. Централизованное управление и планирование способствовали быстрой перестройке экономики на военный лад и оперативному перераспределению ресурсов в соответствии с возникающими потребностями в ходе войны. Это дополнялось, естественно, кропотливой и настойчивой работой на нижних уровнях управления, на предприятиях и в организациях. Во время войны усилилась роль партийных органов в координации деятельности смежных организаций, выполнении особых заданий, ликвидации недостатков, подъеме и поддержании патриотических настроений и др.

Последствиями войны были гибель 27 млн человек (и еще десятки миллионов раненых и инвалидов) и разрушение около 30% национального богатства страны. Цифры, конечно, ужасающие. Более того, если вникнуть глубже, то нужно констатировать, что **в числе погибших оказались лучшие представители советского народа** – «золотой фонд», или «цвет» нации. Эти, наиболее активные, преданные и смелые люди были первыми в трудных ситуациях, первыми поднимались в атаку и т. д. и гибли чаще, чем другие. Из-за войны Советский Союз лишился большой (если не бóльшей) части того передового и активного слоя своего народа, который возглавляет и ведет за собой остальных. И это последствие, эту потерю нельзя восстановить быстро – она может сказаться (и сказалась) в отдаленном будущем, через несколько поколений. Автору встречалось где-то высказывание, что Франция не смогла за полтора столетия полностью оправиться от людских потерь в наполеоновских войнах. Еще в большей мере это относится к потерям СССР в Великой Отечественной войне.

В целом, война нанесла сильнейший удар по строительству социализма в СССР, задержала его и, как мы увидим позднее, направила это строительство в другое русло. Вполне можно представить себе, каким бы был СССР в начале 1950-х годов, если бы не было войны!

Восстановление народного хозяйства началось еще во время войны по мере освобождения оккупированных райо-

нов. В полной же мере оно проходило в период 4-й пятилетки (1946–1950 гг.). Восстанавливали страну те же люди, которые выиграли войну, и их выросшие дети, испытавшие все ее тяготы. Вдохновленный Победой, привыкший к труду и невзгодам народ стремился поскорее улучшить свою жизнь. По основным экономическим показателям восстановление народного хозяйства прошло менее, чем за 5 лет: в 1950 г. произведенный национальный доход составил 164% к довоенному 1940 г., продукция промышленности – 173% (в т. ч. группа А – 205%, группа Б – 123%), валовая продукция сельского хозяйства – 99% [68]. Заметное влияние на ускорение восстановления оказали получение репараций из Германии и Японии, а также использование труда военнопленных.

Восстановление проходило в условиях начавшейся в 1946 г. «холодной» войны, когда СССР пришлось сохранить большие военные расходы для создания ракетно-ядерного щита и содержать армию более 3 млн человек. Несмотря на это, а также наибольшие людские потери и разрушения во время войны, СССР восстановил довоенный уровень экономики примерно в то же время, что и Западная Германия, и раньше, чем Япония. Это явилось еще одним «чудом», свидетельствовавшим о преимуществах социалистической экономики.

В годы 4-й пятилетки *создавались фактически новые отрасли промышленности*. Если до войны в радиотехнической промышленности было лишь 13 заводов с численностью занятых в 21,6 тыс. человек, то в 1950 г. уже 98 заводов, на которых работало 250 тыс. человек [74]. Наибольшие достижения были в военной радиоэлектронике – массовое производство радиолокаторов и систем управления ракетными комплексами. За 4,5 года была создана зенитно-ракетная система противовоздушной обороны Москвы, ввиду угрозы ядерного нападения со стороны США. Разработаны первые электронно-вычислительные машины, с отставанием на несколько лет от США и Англии, но раньше, чем в остальной Европе и Японии.

Крупнейшим достижением первых послевоенных лет явилось *создание ядерного оружия* в СССР, фактически создание

атомной отрасли. Это потребовало чрезвычайных усилий ученых, проектировщиков, строителей и специалистов из разных отраслей народного хозяйства. Организация и координация таких работ, выполненных в кратчайшие сроки, была возможна лишь благодаря плановой системе и централизованному управлению экономикой. Аналогичная ситуация была с созданием реактивной авиации и ракетной техники. Организация их производства также привела к формированию практически новой отрасли промышленности.

В [74] отмечается, что при создании этих отраслей был найден *уникальный и крайне эффективный способ сочетания в одной организационной структуре* фундаментальной и прикладной науки, опытно-конструкторских, проектных и строительных организаций и промышленных предприятий. Фактически это был прообраз вертикально-интегрированных структур (объединений, корпораций), включающих все стадии производства, начиная с добычи сырья и кончая выпуском конечной продукции, которые стали позднее формироваться в передовых капстранах [45]. К сожалению, в СССР в 1960-е – 1980-е годы такой способ организации производства не нашел применения при создании гражданской новой техники, хотя такие предложения высказывались рядом ученых.

В целом, в 4-й пятилетке, особенно в последние ее годы, широко внедрялись достижения НТП, быстро росла производительность труда, снижались себестоимость и цены продукции. Можно сделать заключение, что советская экономика того времени твердо встала на путь интенсивного развития.

II.1.5. Основные черты социализма в СССР к середине 1950-х годов

В *5-й пятилетке (1951–1955 гг.)*, последней при жизни И. В. Сталина, экономика страны продолжала развиваться интенсивно и успешно. Производительность труда в промышленности росла с темпом 8–10% в год. За пятилетку она увеличилась на 49%, в то время, как например, в США – на 19%,

в Западной Германии – на 27% [68, с.72]. Себестоимость продукции снижалась на 4% в год. Производство промышленной продукции возросло за пятилетку на 85%, причем большую часть прироста обеспечило увеличение производительности труда, хотя и ежегодные капиталовложения увеличились на 78%. Показательно, что мощность электростанций почти удвоилась – с 19,6 до 37,2 млн.кВт, т. е. за 5-ю пятилетку введено мощностей почти столько же, сколько за весь предыдущий период.

Достигнут значительный, хотя несколько меньший, чем в промышленности, рост производства сельскохозяйственной продукции. Парк сельскохозяйственных машин увеличился в 1,5–2 раза. Практически весь прирост продукции сельского хозяйства произошел за счет повышения производительности труда. Развернулось строительство оросительных систем и полевых полос, повсеместно внедрялись правильные севообороты, селекция и семеноводство, природное районирование скота и др.

Произведенный национальный доход страны увеличился за пятилетку более, чем на 60%. Темпы роста экономики в СССР были в 3–4 раза выше, чем в США, Англии, Франции, и превышали темпы роста в Японии и Западной Германии, где экономика в то время развивалась тоже очень быстро.

Успешному выполнению 5-й пятилетки способствовали несколько благоприятных факторов. Во-первых, к тому времени была создана *собственная научно-техническая база*, энергетическая, машиностроительная и др. с сетью научно-исследовательских и проектных организаций, конструкторских бюро (КБ) и предприятий, которая обеспечивала современным оборудованием и механизмами строительство новых и модернизацию действующих промышленных предприятий. В частности, был освоен выпуск высокопроизводительных строительных механизмов (экскаваторов, кранов, самосвалов, скреперов и т. д.), что позволило вести ширококомасштабные работы по сооружению ГЭС, судоходных и оросительных каналов, по добыче открытым способом угля, алмазов и других полезных ископаемых.

Во-вторых, *качественно возрос уровень квалификации рабочих, инженерно-технических и руководящих хозяйственных кадров.* Доля расходов на образование в национальном доходе СССР в 1950 г. достигла почти 8% и была в 2 раза больше, чем в США [74]. Число лиц, имеющих образование, особенно среднее, среднетехническое и высшее, выросло на порядок по сравнению с 1928 г. Число дипломированных инженеров в СССР уже с 1940 г. было больше, чем в США, причем уровень их профессиональной подготовки к началу 1950-х годов зачастую превышал уровень американских и западно-европейских инженеров. Качественно вырос уровень подготовки рабочих кадров.

В-третьих, *усовершенствовались методы централизованного планирования и хозяйственного управления.* Так, число показателей народнохозяйственного плана возросло к 1953 г. до 9490 (в 1940 г. оно составляло 4744). Регулярно проводился пересмотр норм выработки в промышленности, транспорте и связи, что стимулировало повышение производительности труда и снижение себестоимости. В 5-й пятилетке предусматривалось сближение темпов роста продукции группы «А» и группы «Б» для повышения уровня жизни населения.

Одновременно, имелись и *негативные факторы*, затруднявшие и сдерживавшие развитие экономики и рост жизненного уровня народа, главным образом, международного характера. Хотя образование после войны стран народной демократии в Восточной Европе и провозглашение Китайской народной республики в 1949 г., в целом, упрочивали международное положение СССР, однако, вместе с тем, приходилось оказывать им экономическую и военную помощь. Резко обострила ситуацию начавшаяся в 1950 г. война между Северной и Южной Кореей, грозившая превратить «холодную» войну с Западом в «горячую». Потребовалось дополнительно увеличить военные расходы и численность армии.

Обобщая состояние экономики СССР в середине 1950-х годов, можно констатировать, что *темпы ее развития значительно превышали темпы развития передовых капиталисти-*

ческих стран, причем США и Англии – в 2–3 раза. По абсолютным объемам производства СССР почти по всем видам продукции твердо вышел на 2-е место в мире после США. Однако, по *удельному производству продукции* (на одного жителя) СССР еще сильно отставал от этих стран, следовательно, отставал и по уровню производительности труда. Наибольшее отставание было по ассортименту, качеству и разнообразию предметов потребления. Если по основным продуктам питания (но не их разнообразию) СССР практически догнал передовые капитраны, то по жилищным условиям, бытовой технике, личному автотранспорту, ассортименту и качеству одежды, обуви и т. п. отставание было очень большим. Конечно, во многом это объяснялось последствиями войны в СССР и эксплуатацией стран «третьего мира» (колониальных, отсталых) передовыми капитранами. Положение же трудящихся в странах «третьего мира» было несравненно хуже, чем в СССР.

Из этого следует сделать вывод, что *в середине 1950-х годов СССР по развитию экономики (на душу населения) и жизненному уровню трудящихся еще не достиг уровня передовых капиталистических стран*, хотя уже был близок к этому. Следовательно, по нашим представлениям, СССР к тому времени еще не вышел из стадии «раннего» социализма. Несколько позже мы укажем также другие черты «зрелого» социализма, которые еще не сформировались в то время.

Рассмотрим теперь *достижения и недостатки в управлении экономикой и социально-политическом развитии страны*, имевшиеся, с нашей точки зрения, в середине 1950-х годов.

Достижения в сфере управления социалистической экономикой следует оценить чрезвычайно высоко, если учитывать, что СССР впервые в истории строил социализм, а экономическая теория (политэкономика) социализма к началу этого строительства отсутствовала. Формировать эту теорию приходилось в ходе практического создания социалистической экономики, зачастую методом «проб и ошибок». Главными достижениями (во многом взаимосвязанными) явились:

– создание *системы централизованного планирования* развитием и функционированием народного хозяйства. При этом потребовалось решить множество проблем методологического, организационного и законодательного характера. Начиная с плана ГОЭЛРО, система планирования постоянно совершенствовалась, о чем уже говорилось ранее. К середине 1950-х годов она была достаточно эффективной, хотя и требовалось дальнейшее ее развитие;

– разработка *методологии централизованного назначения цен* на продукцию, производимую государственными предприятиями. Было найдено правильное решение об установлении основных (мы их называем «учетными») цен, используемых при планировании, взаиморасчетах между предприятиями и оценке экономической деятельности предприятий, на уровне среднеотраслевой себестоимости («трудоемкости» в нашей терминологии). Одновременно, введена вторая система цен на предметы потребления, продаваемые населению («розничные» цены с учетом «налога с оборота»);

– это позволило решить *проблему консолидации «труда для общества» в государственном бюджете страны* для последующего финансирования расширения производства (нового строительства), социальных нужд, расходов на содержание аппарата управления, армии и т. п. через «налог с оборота»;

– налажена *общегосударственная система оплаты труда* в соответствии с его качеством, тяжестью (опасностью), квалификацией и др. Предусматривался регулярный *пересмотр норм выработки* во всех отраслях промышленности и в строительстве, что стимулировало повышение производительности труда и снижение себестоимости. Эту систему нельзя было считать вполне удовлетворительной, но ее недостатки вполне поддавались устранению.

В целом, указанные достижения (а к ним можно было бы добавить и другие), с одной стороны, обеспечивали эффективное планирование и управление экономикой, о чем свидетельствуют итоги выполнения 4-й и, особенно, 5-й пятилеток,

а с другой стороны, позволяли дальнейшее их совершенствование по мере роста и усложнения народного хозяйства.

Наряду с достижениями, имелись и ***трудности и недостатки в управлении экономикой***, обусловленные, с одной стороны, очень сильным усложнением народного хозяйства, а с другой стороны, слабой разработанностью политэкономии социализма. Эти недостатки были, конечно, видны руководителям страны, и усилия по их устранению предпринимались. Об этом свидетельствует, хотя бы, активная дискуссия в начале 1950-х, связанная с подготовкой учебника «Политическая экономия» [11], включая работу И.В. Сталина [10]. Однако, устранить имеющиеся недостатки не удалось.

Первый недостаток, по нашим представлениям, состоял в *несоответствии организационной структуры планирования и управления экономикой* количественно и качественно возросшему и усложнившемуся народному хозяйству. Объективно необходимое централизованное планирование встречало все большие трудности. Управление промышленностью продолжало строиться по отраслевому принципу, оправдавшему себя в предвоенные и военные годы, однако теперь становился важным и региональный аспект, особенно в части производства предметов потребления. Кроме того, при сложившейся структуре централизованного управления недоиспользовались возможности проявления инициативы «на местах» и занижались права потребителей и покупателей продукции (их влияние на ассортимент и качество продуктов). Настоятельно требовался *переход на иерархическую многоуровневую территориально-производственную структуру* планирования и управления экономикой. Наряду с отраслевыми объединениями предприятий, выпускающих однотипную продукцию, было необходимо создание территориальных экономических объединений, включающих предприятия по производству предметов потребления, строительные, транспортные и другие инфраструктурные региональные организации. Было целесообразным также создание вертикально-интегрированных объединений по про-

изводству сложной конечной продукции (автомобилей, самолетов, судов, вычислительной и бытовой техники и т. п.), которые включали бы предприятия всех стадий (переделов) производства, начиная с добычи сырья и выработки полуфабрикатов, кончая выпуском готовых изделий, а также необходимые научно-исследовательские подразделения, КБ и т. д. Аналогом таких вертикально-интегрированных объединений являлись, как уже отмечалось, единые (комплексные) организационные структуры по производству военной техники. Территориальные и промышленные объединения при необходимости могут разделяться на подуровни, поэтому, многоуровневая экономика будет представлять иерархическую структуру из 3–5 уровней, верхним из которых является страна в целом, а нижним – отдельное предприятие (или организация).

Иерархическое планирование развития и функционирования многоуровневой экономики представляет, конечно, методологически и технически очень сложную задачу. Однако, она могла постепенно решаться с применением электронных вычислительных машин (ЭВМ), которые к тому времени начали появляться и применяться при создании ракетно-ядерной техники.

Второй недостаток, который нужно отметить, это – *нерешенность проблемы оценки эффективности деятельности предприятий и поощрения их работников*. В предвоенные пятилетки начальной индустриализации страны и в период восстановления разрушенной промышленности основной задачей была оценка эффективности (выбор для первоочередного строительства) *новых* предприятий. Эта задача решалась посредством балансовых и сопоставительных расчетов при планировании *развития* народного хозяйства, исходя из общей потребности страны в различных видах продукции и набора возможных к строительству предприятий. Для вновь введенных *действующих* предприятий главной задачей ставилось *достижение проектных показателей* производства. Теперь же при многократно возросшем числе предприятий, работавших

в установившихся («проектных») режимах, требовались новые особые методы оценки эффективности их деятельности и поощрения персонала для дальнейшего роста и модернизации производства, повышения производительности труда, улучшения качества продукции и т. п.

Эта специфическая и очень важная для социалистической экономики проблема осталась неразработанной в теоретическом плане, и ее решение пошло по ошибочному пути. Как было указано в § 2.1 и более подробно рассмотрено в главе 4, эффективность деятельности социалистических предприятий должна оцениваться с учетом действия законов минимизации затрат живого и овеществленного труда и планирования производства. Естественными критериями при этом будут: 1) выполнение плана по объемам, ассортименту и качеству производимой продукции; 2) снижение ее трудоемкости. Между тем, в [10,11] предполагалась оценка деятельности предприятий на основе хозрасчета и рентабельности (прибыли), причем концепция хозрасчета не была теоретически проработана. В дальнейшем хозрасчет начал развиваться в неправильном направлении, делая экономику «затратной». Подробнее это рассмотрено в главе 4.

В качестве не недостатка, а *еще недостаточного развития социализма в СССР* в начале 50-х годов (и в дальнейшем), следует указать на существование двух видов собственности (общенародная и коллективная) и двух классов (рабочие и колхозное крестьянство). При действительном («зрелом») социализме, как низшей стадии коммунизма, классы, по представлениям основоположников марксизма, будут отсутствовать, т. е. должна быть единая обобщественная собственность и единый класс трудящихся (при сохранении государства).

Следовательно, содержащиеся в [10,11] утверждения о «победе социализма в СССР», о «начале перехода к коммунизму» нужно рассматривать как преждевременные. В последующем такие представления о развитии социализма в СССР еще более усиливались, что привело, с одной стороны, к настроению

«расслабленности» и ожиданию скорого «светлого будущего», а с другой стороны, к потере доверия к КПСС и ее руководству, когда эти посулы не осуществились.

Достижения в социально-политическом развитии СССР к середине 1950-х годов были так же велики, как и в управлении экономикой. Очень ярко и, в то же время, глубоко они сформулированы Александром Зиновьевым (см., например, [79]). Он выделяет несколько моментов (аспектов) этих достижений. Во-первых, грандиозный процесс создания нового образа жизни миллионов людей с новой психологией и идеологией на основе *коллективизма*. Сформированы сотни тысяч трудовых коллективов, в которых люди приобщались к активному участию в публичной жизни без частных хозяев, ощутили заботу о себе общества и власти. Явления коллективизма (собрания, демонстрации и т.п.) воспринимались как показатели народовластия, как признаки того, что власть в стране принадлежит народу. Это создавало энтузиазм и единство советского народа.

Во-вторых, *культурная революция*, коснувшаяся многомиллионных масс населения страны. В ее осуществлении совпали: гуманистическая направленность и цели коммунистического учения; потребности народного хозяйства в образованных и квалифицированных работниках и специалистах; всеобщее стремление людей к образованию и культуре. Оказалось, что легче дать людям хорошее образование и открыть им доступ к вершинам культуры, чем дать им приличное жилье, одежду, пищу. Люди переносили существовавшие, иногда сильнейшие, бытовые трудности лишь бы получить образование и приобщиться к культуре. Тяга миллионов людей к этому была, можно сказать, непреодолимой. Быт при этом играл роль второстепенную. Позднее, в 1970 – 1980-е годы, когда образование и культура стали чем-то само собой разумеющимся, привычным и будничным, это состояние изменилось и быт начал играть все возрастающую роль.

В-третьих, А. А. Зиновьев указывает на *успех национальной политики* советского государства. Это проявлялось

и в особом внимании к развитию «окраин», и в кадровой политике, и в общей атмосфере национального равенства и единства. К середине 1950-х годов действительно сформировалась такая человеческая общность, как «советский народ». Можно лишь присоединиться к словам А. А. Зиновьева, что для поколения того времени «национальные проблемы считались решенными».

Нужно напомнить также о *других достижениях СССР* в социальной сфере, о которых уже говорилось ранее: ликвидация безработицы и гарантированное право на труд; бесплатное жилье (пусть и не всегда комфортное); бесплатные же образование (со стипендиями) и здравоохранение; приличное пенсионное обеспечение по старости и инвалидности; широкая сеть культурных, спортивных и оздоровительных учреждений; низкие цены на предметы и продукты первой необходимости, общественный транспорт, услуги ЖКХ; привилегии матерям и детям. Благодаря этим достижениям, можно полагать, что первая часть главного принципа социализма – «от каждого по способностям» – в основном уже была реализована. Эти же достижения служили примером и стимулом для трудящихся других стран. Правительства ряда капстран были вынуждены ввести у себя некоторые из этих мер социальной защиты.

Вместе с тем, имелись и серьезные *недостатки в социально-политическом развитии страны*, которые в последующем усилились и способствовали поражению социализма в СССР. В целом они лежали в русле *демократизации* всех сторон жизни общества, включая деятельность КПСС, в русле *перехода от диктатуры пролетариата к социалистической демократии*. Необходимость такого перехода явно назрела к тому времени: ликвидация эксплуататорских классов, несравненное повышение уровня образования и культуры трудящихся, появление других социалистических стран в Европе и Азии, успехи в развитии экономики страны и др. Однако, имелись обстоятельства и факторы, затрудняющие этот переход и создающие неясность в конкретных путях его осуществления. Сохранялся экономически более сильный лагерь империалистических дер-

жав, который навязал «холодную» войну социалистическим странам. Это требовало больших расходов на оборону в СССР и других соцстранах. Одновременно, СССР должен был оказывать экономическую помощь этим странам, а также другим развивающимся странам «третьего мира» для привлечения их на сторону социалистического лагеря. Все это, с одной стороны, уменьшало возможности развития экономики и повышения жизненного уровня трудящихся СССР, а с другой стороны, требовало поддержания у них «революционного» настроения, так как окончательная победа социализма в СССР зависела теперь от борьбы с капитализмом в международном масштабе.

Важнейшим затрудняющим фактором оказалась *неразработанность политэкономии социализма и теории социализма вообще*, включая государственное устройство, руководящую роль компартии и др. Фактически были неясны конкретные пути развития социалистической демократии, совершенствования методов контроля «снизу» за деятельностью руководящих органов и отдельных руководителей, направления изменений функций и взаимоотношений Советов, партийных и хозяйственных органов и т.п. Неразработанность теории отрицательно сказалась на практических шагах по развитию демократии.

В заключение данного параграфа необходимо сказать о роли в строительстве социализма в СССР И.В. Сталина, стоявшего во главе государства тридцать труднейших лет. Мы оцениваем его роль чрезвычайно высоко и полностью присоединяемся к анализу его деятельности, сделанному А.А. Зиновьевым [79]. Не имеет смысла перечислять здесь его заслуги (и неизбежные ошибки), описанные в неисчислимых книгах и статьях. Хочется отметить лишь его полнейшую преданность народу, стране и делу социализма; его гениальный ум, интуицию и организаторские способности; его бескорыстность, самоотверженность и работоспособность. Вполне объяснимо его «забегание вперед» в оценке социалистического строительства и начале перехода к коммунизму. К сожалению, из-за чрезмерной перегрузки насущными делами И.В. Сталин

не успел разработать и описать пути дальнейшего развития страны. Он видел, конечно, имеющиеся недостатки и старался их устранить. Номенклатуру («проклятую касту») он держал в страхе и смещал при необходимости «сверху». Большие надежды он возлагал на новую Конституцию 1936 г., особенно на альтернативные выборы в Советы, которые ему не удалось реализовать. Имеются свидетельства того, что в начале 1950-х годов И. В. Сталин предпринимал шаги к демократизации жизни в стране и в партии, но не успел продвинуться в этом направлении (см., например, [80]).

В целом к середине 1950-х годов СССР, хотя и не вышел, по нашим представлениям, из стадии «раннего» социализма, но был близок к этому. Созданная экономическая база позволяла продолжать быстрое развитие, имевшиеся недостатки вполне поддавались исправлению при правильном подходе к ним для построения «зрелого» социализма. Однако, после смерти И. В. Сталина руководство страны оказалось не «на высоте».

II.1.6. Политические и экономические преобразования в СССР после 1953 г.

Смерть И. В. Сталина 5 марта 1953 г. явилась в полном смысле *невосполнимой* утратой для советского народа и государства. Всеобщее горе и тревога за будущее страны, охватившие народ, имели, как показали дальнейшие события, достаточные основания. В последующем в СССР не нашлось лидера, подобного В. И. Ленину и И. В. Сталину, вернее, к руководству страной удалось «пробиться» людям, далеко не обладавшим качествами этих вождей. Не было системы планомерной смены лидеров, какая налажена сейчас в КНР.

Мы не будем подробно излагать экономическое и социально-политическое развитие СССР после середины 1950-х годов. Оно характеризовалось множеством как положительных, так и отрицательных моментов (последние сыграли, в конечном итоге, роковую роль). Рассмотрим наиболее важные, с нашей точки зрения, события и явления.

«Коллективное руководство», провозглашенное Политбюро ЦК КПСС после смерти И. В. Сталина, оказалось не эффективным, либо же его просто не удалось наладить. Возникла борьба за лидерство. В отличие от внутривнутрипартийной борьбы после смерти И. В. Ленина, которая отражала различия во многом неясных тогда стратегических путей развития страны (индустриализация, коллективизация), на этот раз борьба была в основном за личную власть. Лишь в какой-то степени она отражала акценты на первенство партийных или хозяйственно-экономических органов власти. Победителем вышел типичный представитель партийного аппарата Н. С. Хрущев. В этой борьбе невинно пострадал Л. П. Берия, «лучший менеджер XX века» по словам Сергея Кремлева [81]. В последующем было сфабриковано дело об «антипартийной группе» Г. М. Маленкова, В. М. Молотова, Л. М. Кагановича. О делах и роли Н. С. Хрущева будет подробнее сказано позднее. В принципе же, его лидерство означало усиление влияния КПСС (а точнее, «номенклатуры») на все сферы жизни страны. Между тем, И. В. Сталин в последние годы усиливал роль Совета Министров и ослаблял вмешательство партийных органов в хозяйственную деятельность.

Руководство страны, в первую очередь Политбюро ЦК КПСС, не имело четкой программы дальнейшего строительства социализма (ранее уже отмечалась неразработанность теории), хотя необходимость серьезных изменений во многих сферах жизни общества явно назрела. Первые шаги были предприняты в направлении демократизации. Проведены массовая амнистия заключенных (еще до ликвидации Л. П. Берии) и реабилитация многих ранее расстрелянных и осужденных. Резко ослаблены цензура печати, ограничения свобод граждан, наказания за нарушения трудовой дисциплины и т. п. Особое значение имело ограничение функций карательных органов – Министерства внутренних дел (МВД), занявшего после нескольких преобразований место НКВД. Мероприятия по демократизации жизни общества были встречены с одобрением

почти всеми слоями населения и оказали положительное влияние на общую атмосферу в стране.

Следует отметить, однако, один немаловажный отрицательный момент. Ограничение функций МВД включало ослабление его контроля за деятельностью партийных и хозяйственных органов. Это привело к снижению дисциплины руководителей и их ответственности за состояние возглавляемых предприятий и организаций, к учащению злоупотреблений должностными полномочиями и т. д. По словам Александра Зиновьева «подлинные хозяева общества обезопасили себя лично». Была ослаблена также роль государственных и партийных контрольных органов. В последующем бесконтрольность «номенклатуры» только усиливалась.

Благодаря демократизации, середину и конец 1950 гг. называют иногда «хрущевской оттепелью». Определенные основания для этого имеются. Тем более, что экономика страны в это время продолжала быстро и успешно развиваться, повышалось благосостояние народа, имелись выдающиеся научно-технические достижения. Созданы атомная и водородная бомбы, межконтинентальные ракеты, пущена первая в мире атомная электростанция, запущен первый же спутник Земли, а несколько позднее совершен полет Юрия Гагарина. Строились наукограды, создано Сибирское отделение Академии Наук СССР с академгородками в Новосибирске, Иркутске и других городах. Разгон, приданный стране в сталинское время, продолжался, притом продолжался поколениями, выигравшими или испытавшими войну и с энтузиазмом смотревшими в будущее. Как уже писалось, быт для большинства этих людей занимал второстепенное место, главным была работа в коллективе на благо всей страны. Оставались в основном и хозяйственные руководители разных уровней, выдвинувшиеся и успешно работавшие при И. В. Сталине.

Теперь будет уместным более подробно рассмотреть деятельность Н. С. Хрущева, как лидера партии и страны, и результаты, к которым она привела. Он был, конечно, незау-

рядной личностью, которой «ничто человеческое не было чуждым». Несомненно, его беспокоили судьбы страны и народа, и он стремился делать как можно лучше, со своей точки зрения. Н. С. Хрущев обладал природным умом, большим опытом партийной работы, сочетанием гибкости и твердости, вплоть до жестокости. Вместе с тем, у него были серьезные недостатки, как чисто человеческие, так и как у руководителя государства. Он не кончал «университетов», но в отличие от И. В. Сталина и не восполнил знания самообразованием. У него отсутствовал также опыт хозяйственной работы. В результате, Н. С. Хрущев был «не силен» не только в политэкономии, но и в производстве вообще, а вопросы совершенствования социалистической экономики были в то время особенно актуальны.

В ВКП (б) Н. С. Хрущев вступил в 1918 г., т. е. не прошел «школы» подпольной дореволюционной борьбы большевиков первого поколения. Какое-то время он примыкал к троцкистам, что оставило у него элементы авантюризма. Как партийный работник, он проявлял особое усердие, в том числе в период коллективизации и репрессий 1937–1938 гг. Будучи 1-м секретарем Московского обкома ВКП (б), а затем 1-м секретарем ЦК Украины, он настойчиво требовал увеличения «лимитов» и расширения списков репрессированных. Впоследствии он, несомненно, ощущал чувство вины и опасался наказания за это.

Еще одним качеством Н. С. Хрущева была патологическая ненависть к И. В. Сталину. Она возникла из-за постоянного чувства страха перед ним, причем были моменты, когда судьба Н. С. Хрущева «висела на волоске». Особенно же ненависть усилилась после того, как И. В. Сталин санкционировал осенью 1941 г. расстрел сына Н. С. Хрущева Леонида, который по пьянке застрелил своего помощника, был осужден и отправлен в штрафбат, сдался в плен немцам и сотрудничал с ними, разъезжая с громкоговорителем по передовой и призывая красноармейцев сдаваться в плен.

Указанные недостатки Н. С. Хрущева необходимо было отметить, чтобы объяснить его действия, имевшие долговременные последствия и положившие начало регрессу социализма в СССР. Рассмотрим сначала социально-политические события и меры, причем не будем останавливаться на «эпизоде» с устранением Л. П. Берия, которого Н. С. Хрущев считал, по-видимому, главным своим соперником на пути к власти.

Наиболее важным политическим событием явился *доклад Н. С. Хрущева на XX съезде КПСС в феврале 1956 г. «О культе личности и его последствиях»* с чудовищной клеветой на И. В. Сталина. Такой доклад мог состояться лишь по инициативе и настоянию *лично* Н. С. Хрущева, хотя у И. В. Сталина были, конечно, и другие недоброжелатели. Только пользуясь авторитетом и властью 1-го секретаря ЦК КПСС (он стал им в сентябре 1953 г.), Н. С. Хрущев мог вынести этот доклад на съезд, притом без включения в официальную повестку дня и с прочтением его фактически уже после закрытия съезда. Побудительным мотивом для доклада следует считать отмечавшуюся ненависть Н. С. Хрущева к И. В. Сталину. Кроме того, доклад преследовал еще, как минимум, две, опять-таки, *личные* цели Н. С. Хрущева: во-первых, в чем-то возвыситься над И. В. Сталиным, укрепить свой авторитет среди народа, и во-вторых, обезопасить и отвести от себя вину за имевшие место ошибки, недостатки и даже преступления, особенно в части репрессий, обвинив в этом одного И. В. Сталина (и еще Л. П. Берия). Таким образом, появление этого антисталинского доклада нужно поставить в «заслугу» *лично* Н. С. Хрущеву, как и последствия, к которым он привел.

Последствий же этого политического события было много, как внутренних, так и международных. Внутри страны доклад Хрущева вызвал смятение в народе и в партии. Почти все достижения и славные дела, которые связывались с именем Сталина и которыми гордились, поставлены под сомнение или даже охаяны. Вождь, которому во всем доверяли и любили, оказался злодеем (кому же теперь верить?!). Ясность целей, един-

ство и энтузиазм советского народа были нарушены. И вообще возникал вопрос: «Как КПСС могла такое допустить, что́ это за партия?». Сохранившиеся в стране противники советской власти ликовали, большинство же людей, особенно члены партии и фронтовики, оказались в недоумении и растерянности. Доклад Хрущева явился первым «клином», вбитым в процесс строительства социализма в СССР.

Не менее серьезными были международные последствия этого доклада. Во-первых, он предоставил ценнейший «подарок» для всего империалистического лагеря в его «холодной войне» с социалистическими странами, в антикоммунистической пропаганде. Вот мол, видите КПСС сама признает жестокость и порочность социалистического строя в СССР. Во-вторых, в трудное положение были поставлены компартии всех других стран, для которых успехи строительства социализма в СССР служили примером и, одновременно, аргументом в борьбе с буржуазными и оппортунистическими социал-демократическими партиями. После 1956 г. началось, в частности, снижение авторитета и активности компартий в странах Западной Европы. В-третьих, были испорчены отношения с Китайской Народной Республикой, где авторитет И. В. Сталина был чрезвычайно высок. Мао Цзэдун следовал советам И. В. Сталина, ценил помощь, которую СССР оказывал КНР, и был категорически не согласен с докладом Хрущева. В результате, в социалистическом лагере произошел раскол, КНР перестала получать экономическую помощь, а СССР лишился союзника с более чем миллиардным населением.

Второй политически вредной акцией Н. С. Хрущева явилось *преждевременное провозглашение строительства коммунизма* и обещание: «наше поколение будет жить при коммунизме». Объяснить это можно его неграмотностью в политэкономии и, опять-таки, желанием возвыситься и завоевать авторитет (в наше время это называют «пиаром»). Зная высказывания И. В. Сталина о коммунизме и не имея собственных представлений, Н. С. Хрущев решил «пойти дальше» – объявить о строительстве коммунизма. Эта авантюра сыграла впо-

следствии свою отрицательную роль. Народ «расслабился» и стал ждать полного удовлетворения своих потребностей, не только культурных, но и материальных. Энтузиазм и моральные стимулы к труду иссякали, быт приобретал все большее значение. Усилению материальных стимулов способствовало также внедрение хозрасчета на предприятиях, о чем будет сказано позже. Довольно скоро обнаружилось, что ничего похожего на коммунизм не получается, что до него неизвестно как далеко. Это, с одной стороны, породило разочарование, а с другой, – усилило недоверие народа к руководству страны, к КПСС.

Еще одно отрицательное явление (или тенденция), усилившееся благодаря Н.С. Хрущеву, – это **повышение роли партийного аппарата с созданием ему дополнительных привилегий**. Усилились влияние и вмешательство партийных органов всех уровней в хозяйственную деятельность. Расширилась практика специальных магазинов, поликлиник, домов отдыха и т. п. для «номенклатуры». Начали выдавать дополнительную зарплату «в конвертах» партийным руководителям. Автору встречались сведения о том, что к Н.С. Хрущеву поступали предложения о восстановлении партмаксимума, однако он ответил «преждевременно», хотя это мероприятие уже давно назрело и даже перезрело. Тем самым, противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками не только не находило разрешения, но, наоборот, усиливалось.

Мероприятия, инициированные Н.С. Хрущевым **в сфере экономики**, характеризуются хаотичностью и, как правило, отрицательными результатами. Объясняется это уже отмечавшимся отсутствием теории дальнейшего развития социализма, а также малограмотностью и личными качествами Н.С. Хрущева. Общую направленность мероприятий составляла децентрализация управления экономикой, повышение самостоятельности регионов и предприятий. Одним из таких мероприятий явилось **создание в 1958 г. совнархозов** с одновременным укрупнением и ликвидацией многих отраслевых министерств. Фактически это означало переход с отраслевого

принципа управления на территориальный. При сильно выросшем и усложнившемся народном хозяйстве страны усиление регионального аспекта, несомненно, было необходимым, однако отказ от отраслевой группировки предприятий оказался ошибочным. Нужно было рациональным образом сочетать отраслевой и региональный разрезы управления (наши представления о рациональной структуре сложной социалистической экономики даны в главе 5). Позднее совнархозы были расформированы, хотя следовало бы оставить вместо них какие-то региональные хозяйственные объединения предприятий, не входящих в отрасли.

Переход на территориальное управление народным хозяйством сопровождался *ослаблением централизованного планирования и повышением роли хозрасчета и самостоятельности предприятий*. Процесс планирования начинался теперь снизу – с составления планов предприятий и совнархозов. На уровне страны эти планы в основном лишь увязывались и балансировались. Число централизованно задаваемых показателей народнохозяйственного плана уменьшилось с 9490 в 1953 г. до 1780 в 1958 г. Это привело, с одной стороны, к гораздо меньшему отражению в планах общегосударственных целей и интересов, а с другой стороны, к массовым нарушениям выполнения планов предприятиями по номенклатуре и качеству продукции, к неполному обеспечению взаимных поставок материалов и оборудования и, в конечном итоге, к ухудшению деятельности самих предприятий, ставших более самостоятельными.

После успешного выполнения плана первых трех лет (1956–1958 гг.) шестой пятилетки был составлен амбициозный семилетний план на 1959–1965 гг., общей целью которого объявлено «построение экономической базы коммунизма». Однако, уже в первые два года (1959–1960 гг.) он оказался невыполненным по многим показателям, и в начале 1960-х годов проведена определенная рецентрализация экономики: укрупнение совнархозов и образование трех республиканских совнархозов (в РСФСР, на Украине и в Казахстане), увеличе-

ние числа директивных показателей, углубление детализации распределения материальных ресурсов и др. [74]. Это улучшило показатели развития народного хозяйства в 1963–1965 гг., но незначительно. Предпринятые меры по повышению централизации экономики, с нашей точки зрения, нельзя назвать даже «полумерами». Для реализации преимуществ социалистической экономики и продолжения ее ускоренного развития в еще большей мере, чем в середине 1950-х годов, требовались коренная перестройка структуры экономики с образованием промежуточных уровней в виде интегрированных производственных и территориальных объединений предприятий, переход к иерархическому управлению и планированию, ликвидация хозрасчета, основанного на прибыли, и др.

Следует отметить еще два неудачных мероприятия, проведенных Н.С. Хрущевым *в сельском хозяйстве*: ликвидация МТС с продажей сельхозтехники колхозам и резкое сокращение приусадебных участков и личного скота колхозников. Первое из них явно противоречило указаниям И.В. Сталина о необходимости подъема кооперативной колхозной собственности до уровня общенародной. Земля и сельхозмеханизмы, сосредоточенные в МТС, уже были в собственности государства. По мнению И.В. Сталина, которое мы разделяем, для дальнейшего развития социализма необходимо было каким-то образом обобществить и ту часть продукции, которая оставалась в собственности колхозов и продавалась на колхозных рынках, включив ее в общегосударственный продуктообмен. Ликвидация МТС с передачей (продажей) техники колхозам представляла «шаг назад», т. е. расширение кооперативной собственности. Кроме того, необходимость покупки и обслуживания сельхозтехники резко ухудшила экономическое состояние колхозов, сделав многие из них убыточными. Ограничение же приусадебных участков колхозников, при всех благих намерениях Н.С. Хрущева об избавлении крестьян от тягот работы в личных хозяйствах, оказалось преждевременным. Из-за слабого развития социальной инфраструктуры села (магазины, столовые и т. п.) и еще недостаточного уровня оплаты (день-

гами и продуктами) по трудодням положение большинства крестьян, наоборот, ухудшилось. Кроме того, заметно сократилось общее производство сельхозпродуктов и продажа их на городских рынках.

Не будем рассматривать другие инициативы Н. С. Хрущева: химизацию народного хозяйства, освоение целинных земель, распространение кукурузы, запрет на работу во внеурочное время и т. д., а также его международную активность. Они имели как положительные стороны, так и отрицательные. В целом же деятельность Н. С. Хрущева, как руководителя партии и государства, нанесла большой вред строительству социализма в СССР. В наибольшей мере это относится к экономике и морально-нравственному настрою и единству советского народа. В октябре 1964 г. он был смещен со всех его постов. Конечно, допущенные им недостатки могли быть исправлены и некоторые из них были исправлены. Однако, ряд серьезных недостатков и трудностей, включая существовавшие до 1953 г., так и не был впоследствии преодолен.

Семилетка 1959–1965 гг. не привела, конечно, к «созданию экономической базы коммунизма», однако развитие народного хозяйства было довольно высоким. Произведенный национальный доход увеличился за семь лет в 1,59 раза [68, с. 359]. Большое развитие получили электроэнергетика, топливные отрасли, черная и цветная металлургия, химическая промышленность. В то же время, по сельскому хозяйству, легкой и пищевой промышленности планы не были выполнены. Сказались высокие расходы на оборону и помощь другим социалистическим и развивающимся странам. Значительно ухудшились ассортимент и качество многих видов продукции, особенно предметов потребления. Несмотря на общий рост благосостояния народа, в том числе активное жилищное строительство, периодически возникал дефицит тех или иных товаров.

В целом, темпы развития экономики замедлились. Если считать по пятилетиям, то рост национального дохода, составивший в 5-й пятилетке 71%, снизился в пятилетии 1956–1960 гг. до 55%, а в 1961–1965 гг. до 37%. Это вызывало трево-

гу и свидетельствовало о недостатках в управлении народным хозяйством. Дискуссии, проходившие в кругах экономистов, к сожалению, не вскрыли глубинных причин недостатков и соответственно, правильных путей их устранения.

Следует отметить, что в начале 1960-х годов в стране бурное развитие получили новые экономико-математические методы с использованием электронных вычислительных машин (ЭВМ). Они применялись для совершенствования управления и планирования во многих отраслях, в том числе в энергетике, где автор был одним из участников [82]. Несмотря на еще низкие в то время параметры ЭВМ, были достигнуты определенные успехи. Особое место занимали работы по созданию общегосударственной автоматизированной системы управления экономикой, начатые в 1962–1963 гг. под руководством академика В. М. Глушкова. Такая система могла коренным образом улучшить планирование усложнившегося народного хозяйства. К сожалению, эти работы не получили должной поддержки в высшем руководстве (у Н. С. Хрущева и А. Н. Косыгина), и они не были завершены.

В 1965 г. проведена экономическая реформа, ассоциируемая с именем А. Н. Косыгина, возглавлявшего Совет Министров СССР. По своей сути она означала переход, а вернее возврат к разновидности хозрасчета предприятий, основанного на максимизации прибыли. Устранялись такие плановые показатели, как уровень производительности труда, себестоимость продукции, а также численность занятых и средняя заработная плата. Вместо них обобщающими показателями приняты прибыль и рентабельность по отношению к стоимости основных и оборотных фондов. Прибыль и рентабельность стали главной характеристикой деятельности предприятий, исходя из них формировались коллективные фонды материального стимулирования. Объем реализованной продукции принят в качестве основного показателя объема производства вместо валовой продукции. Эти же показатели стали основными и в оценке деятельности отраслевых министерств, которые все меньше считались с Госпланом СССР, проявляя свои ведом-

ственные интересы и стимулируя получение максимальной прибыли на управляемых ими предприятиях. Таким образом, хозяйственный расчет, основанный на стоимостных (денежных) оценках производства и нацеленный на максимизацию прибыли, не только укрепился на предприятиях, но и поднялся на уровень отраслей. Такой «коммерческий» хозрасчет предприятий сделал экономику СССР «затратной» и невосприимчивой к научно-техническому прогрессу. Она потеряла свои преимущества перед экономикой передовых капстран. Резко увеличились, в частности, трудности планирования, снизились возможности выполнения планов, и вообще, роль и эффективность планирования. Подробно это было рассмотрено в главе 4.

Рассмотренные недостатки, несомненно, проявились в 8-й пятилетке 1966–1970 гг. По официальной статистике произведенный национальный доход возрос в этой пятилетке на 45%, т. е. больше, чем в предыдущем пятилетии (37%) [68]. Вместе с тем, специальные расчеты, выполненные известным экономистом Г.И. Ханиным, обнаруживают, наоборот, хотя и небольшое, но снижение темпов роста национального дохода: 22% в 8-й пятилетке, вместо 24% в пятилетии 1961–1965 гг. [74, с. 396]. Главным же было ясно видимое ухудшение деятельности предприятий – рост зарплаты, опережающий рост производительности труда, увеличение материалоемкости продукции, нарушение ассортимента изделий и др. Это свидетельствовало о неудаче реформы 1965 г. Формально ее не отменяли, но с начала 1970-х годов были приняты меры по усилению централизованного управления и планирования.

Особенность этой рецентрализации состояла в том, что прежние показатели деятельности предприятий – прибыль и рентабельность – не устранились, а дополнялись новыми. Так, были добавлены: производительность труда, валовая продукция, задания по выпуску предметов потребления в тяжелой промышленности, задания по повышению качества продукции, по затратам сырья и топлива на единицу продукции в стоимостном выражении, объем фондов экономического

стимулирования. Фактически был восстановлен также показатель снижения себестоимости продукции, как один из фондообразующих показателей. Эти новые показатели, многие из которых использовались до реформы, предназначались для устранения выявившихся недостатков. Однако, они не изменяли хозрасчет предприятий как таковой, они лишь частично его упорядочили, но сильно усложнили (можно сказать, «запутали») оценку деятельности предприятий. Вскоре предприятия нашли способы выполнять эти показатели с минимальным ущербом для своих главных материальных интересов. В этом им не препятствовали или даже способствовали вышестоящие главки и министерства, также охваченные хозрасчетом. В целом рецентрализация начала 1970-х годов не дала ожидаемых результатов и не остановила отрицательных тенденций в экономике СССР.

В процессе рецентрализации начала 1970-х годов возобновился интерес к идеям академика В. М. Глушкова о создании автоматизированной системы управления экономикой. Несмотря на то, что в середине 1960-х годов его работы в этом направлении были свернуты, он продолжал активно разрабатывать и внедрять автоматизированные системы управления (АСУ) в оборонных министерствах, в Госплане и гражданских отраслях Украины, где находился возглавляемый им Институт кибернетики. В конце 1960-х годов была создана комиссия на уровне союзных министров с участием В. М. Глушкова по разработке концепции Общегосударственной автоматизированной системы (ОГАС). Имелось в виду создание сети вычислительных центров и системы управления всей экономикой страны. Решение о создании ОГАС было записано в решениях XXIV съезда КПСС. Основное назначение ОГАС В. М. Глушков видел в автоматизации всего комплекса экономических расчетов по планированию и управлению экономикой с обеспечением методологического, информационного и технического единства разрабатываемой системы. Он настаивал на создании специального, независимого органа по координации этих работ под его руководством. Однако, по разным

причинам реализовать основную идею В. М. Глушкова не удалось. Разработка ОГАС была разделена на несколько недостаточно состыкованных направлений. Сам В. М. Глушков был постепенно отстранен от руководства работами. Созданные вычислительные центры занялись в основном автоматизацией производственных процессов (а не взаимоувязанными экономическими расчетами). Позднее в Главном вычислительном центре Госплана СССР была разработана автоматизированная система плановых расчетов (АСПР). Она существенно облегчила и улучшила планирование, но это было далеко не то, к чему стремился В. М. Глушков. АСПР не была действительной автоматизированной системой управления всей экономикой, какую имел в виду В. М. Глушков.

Главной причиной неудачи с созданием ОГАС, по нашим представлениям, явилось отсутствие (неразработанность) экономической теории социализма. Для того уровня развития и сложности народного хозяйства, который был достигнут в СССР к началу 1970-х годов (и даже еще раньше – в 1950-е годы), требовалось в первую очередь изменение самой структуры экономики. Был необходим переход к многоуровневой структуре с производственными и территориальными объединениями предприятий и к иерархическому планированию и управлению, обеспечивающему централизованное задание целей и направлений развития на уровне страны и достаточную самостоятельность деятельности на уровнях объединений и предприятий (см. главу 5). Концепция такой многоуровневой экономики и иерархического управления должна была быть заложена в ОГАС (если бы была разработана). Автоматизация же управления экономикой, построенной только по отраслевому принципу (с возможным учетом регионального аспекта), при внедрявшейся разновидности хозрасчета предприятий не могла дать должного эффекта из-за пороков хозрасчета. Кстати, по имеющимся в литературе сведениям (см., например, [58]) опасения ведомств (министерств) о вскрытии системой ОГАС недостатков и «подтасовок» в их работе, связанных с хозрасчетом, вызвали противодействия

ее созданию с их стороны. Вполне возможно, что полная реализация ОГАС в соответствии с идеями В. М. Глушкова даже для существовавшей структуры экономики способствовала бы выявлению недостатков хозрасчета и отказу от него. Была упущена возможность коренного совершенствования управления экономикой страны.

Впоследствии предпринимались новые попытки реформирования управления экономикой, в первую очередь, промышленностью. Так, в июле 1979 г. было принято постановление ЦК КПСС и Совета министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качество работы». Оно предусматривало во многом противоречивые меры как по увеличению числа плановых показателей, так и по усилению хозрасчета предприятий. Фактически это постановление не было выполнено. В 1983–1985 гг. проводился широко-масштабный экономический эксперимент в промышленности, который предполагал оценку деятельности предприятий по результатам выполнения договорных обязательств и материальное стимулирование не за выполнение плана, а за фактическое улучшение экономических показателей по сравнению с предыдущим периодом. О результатах этого эксперимента имеются противоположные суждения. В 1986 г. он был свёрнут. С нашей точки зрения, все эти попытки были заранее обречены на неудачу, так как сохраняли хозрасчет предприятий, представляющий капиталистический способ хозяйствования, который несовместим с социалистической плановой экономикой.

Темпы развития народного хозяйства после 1970 г. продолжали снижаться. По официальным статистическим данным рост произведенного национального дохода в 9-й пятилетке 1971–1975 гг. составил 31%, в 10-й пятилетке 1976–1980 гг. – 24% [83, с. 36], а в 11-й пятилетке 1981–1985 гг. снизился до 17% и в 12-й пятилетке 1986–1990 гг. – до 7% [84, с. 11]. По расчетам Г. И. Ханина [74, с. 396] снижение было еще больше: до 17% в 9-й, 5% в 10-й и 3% в 11-й пятилетках. Это свидетельствовало, несомненно, о недостатках в экономике страны

(мы их относим, в первую очередь, на хозяйственный расчет предприятий). Однако, рост все же продолжался.

В 1970–1980-е годы в стране строились тысячи новых крупных предприятий. Появились десятки новых городов. Реализовывались грандиозные проекты: освоение Западно-Сибирских нефтегазовых месторождений с тысячекилометровыми трубопроводами в Европу; создание Братско-Усть-Илимского территориально-промышленного комплекса с алюминиевыми заводами и целлюлозно-бумажными комбинатами; алмазные трубки Якутии; автозаводы в Тольятти и Набережных Челнах; Волжско-Камский и Ангаро-Енисейские каскады ГЭС; атомная энергетика; Канско-Ачинский и Экибастузский энергетические комплексы с открытой добычей угля; Байкало-Амурская магистраль и многие другие. Братская, Красноярская и Саяно-Шушенская ГЭС были крупнейшими в мире на момент их пуска. Освоены самые мощные в мире блоки атомных и паротурбинных газовых электростанций, электропередачи с наивысшим напряжением. С помощью Советского Союза построены Асуанская плотина с гидроэлектростанцией в Египте, металлургический комбинат в Индии, атомные электростанции в Финляндии и странах Восточной Европы и многие другие объекты за рубежом. К этому нужно добавить вынужденно высокое развитие военно-промышленного комплекса и достижение оборонительного паритета со странами НАТО, включая США. Социалистическая экономика СССР, несмотря на ослабление планирования и «вредительский» хозрасчет, демонстрировала свои могучие способности. Если бы был своевременно осуществлен переход на многоуровневую структуру экономики с иерархическим планированием и изменен хозрасчет предприятий, то можно было избежать такого глубокого спада в темпах развития и общего расстройтва экономической деятельности. Хотя, конечно, снижения темпов по мере абсолютного роста народного хозяйства избежать объективно не представляется возможным.

Существенное ограничение на развитие экономики СССР оказывали очень высокие расходы на оборону и помощь дру-

гим социалистическим и развивающимся странам. Мы не будем анализировать эти расходы в цифрах, однако они составляли весомую долю в национальном доходе, уменьшая доли потребления и накопления. Высказываются мнения, имеющие, по-видимому, основания, что после создания ракетно-ядерного щита расходы на оборону могли быть значительно сокращены. Это облегчило бы экономическую ситуацию.

В заключение данного обзора хотелось бы отметить еще три момента. Во-первых, *состояние в КПСС и «номенклатуре» вообще*. В периоды пребывания Н. С. Хрущева и Л. И. Брежнева на посту 1-го секретаря ЦК КПСС, с одной стороны, усиливалась роль партийных органов всех уровней в жизни страны, включая их вмешательство в хозяйственную деятельность. По мере расстройств экономической кооперации предприятий (обусловленного, опять-таки, хозрасчетом) райкомы, обкомы и Президиум ЦК КПСС становились арбитрами и «последней инстанцией» в разрешении конфликтов со взаимными поставками (и качеством) продукции, корректировкой планов и т. п. С другой стороны, КПСС становилась все более аморфной, внутренне менее демократичной (в смысле требовательности к своему руководству), гораздо менее грамотной в теории марксизма, менее убежденной в коммунистических идеях и более оторванной от народа. Численность партии неоправданно возросла, в члены КПСС устремились карьеристы, желавшие попасть в «номенклатуру», руководящие партийные работники стремились «закрепиться» и подниматься выше, а самые высокие руководители (Президиум ЦК) не хотели уступать свое место молодым. Л. И. Брежнев, будучи от природы добрым человеком, очень «подходил» для других престарелых членов Президиума, и они продолжали переизбирать его до самой смерти, несмотря на неоднократные его просьбы об отставке. Аналогичное старение руководителей происходило на уровне министерств, секретарей обкомов и в аппарате ЦК КПСС. Продолжалось также расширение привилегий «номенклатуры», особенно в условиях усилившегося дефицита многих предметов потребления и расширившихся контактов

с другими странами. В целом, многократно отмечавшееся противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками в рассматриваемом периоде только усиливалось.

Второй момент относится к *общей атмосфере в обществе*, его «настрою», единству и т. п. По сравнению с началом 1950-х годов здесь произошли многообразные отрицательные моменты. Начало этому, как уже отмечалось, положил доклад Н. С. Хрущева «О культуре личности». Затем начал внедряться хозрасчет с усилением роли материальных стимулов к труду. Далее последовало заверение, что «наше поколение будет жить при коммунизме», которое не осуществилось. Сменившее его провозглашение «развитого» социализма действовало в том же направлении: успокоение («расслабление») с ожиданием скорой лучшей жизни, разочарование, недоверие к руководству страны и КПСС, недовольство и возмущение. В результате, советский народ, выигравший тяжелейшую войну и с энтузиазмом восстановивший страну, народ, для которого коллективизм, образование и культура были главными, а быт – второстепенным, стал совсем другим. Нарушилось единство (усилилось противоречие «номенклатуры» с народом), исчез энтузиазм и появилось недовольство, материальные блага и стимулы становились главными (а образование, культура и социальная защищенность – само собой разумеющимися), коллективизм сменялся эгоизмом, рвачеством, стремлением к обогащению. Такая трансформация общественного настроения и поведения усиливалась по мере неудач в экономических реформах, проявления недостатков хозрасчета, расстройств товарно-денежного обращения и углубления дефицита продуктов и предметов потребления, по мере смены поколений. Из детей ряда руководящих работников и видных представителей интеллигенции, находившихся в благоприятных материальных условиях, начал формироваться слой, получивший название «диссидентов». Этому способствовали расширившиеся выезды за границу, сравнение жизни «здесь и там», привоз модных и дефицитных джинсов, колготок и т. п. Появился также слой «теневиков» – спекулянтов, коррупционеров, органи-

затов «подпольного» производства или сбыта дефицитных предметов потребления. Среди рабочих и строителей обнаружили «несуны» – мелкие воришки материалов и изделий. Описанная трансформация советского общества привела к его нейтрализации при контрреволюции начала 1990-х годов.

Третий момент, на котором мы не будем подробно останавливаться – *это Горбачевская перестройка* конца 1980-х – начала 1990-х годов. Экономические реформы, проводившиеся в этот период, имели явную рыночную, т. е. капиталистическую направленность. Рассматривать их в рамках политекономии социализма не имеет смысла. В конце перестройки рядом экономистов предлагались пути вывода экономики страны из кризиса, превращения ее из «затратной» в истинно социалистическую [56,85]. В [86] описаны попытки видных хозяйственников и военных использовать чрезвычайно перспективные инновации, в том числе в военно-промышленном комплексе, для подъема экономики. Однако, М. С. Горбачев и подобранное им ближайшее его окружение уже окончательно встали на путь ликвидации социализма в СССР. Уже в 1990 г. началось падение произведенного национального дохода, перешедшее в катастрофический развал народного хозяйства в первой половине 1990-х годов после распада СССР. Причины и последствия распада СССР были описаны в главе 7.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ОПЫТ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

П.2.1. Период 1949–1980 гг.⁴

1 октября 1949 г. провозглашено создание Китайской Народной Республики. Этому предшествовала многолетняя героическая борьба китайского народа против феодализма, империалистических захватчиков, гоминьдановского капиталистического режима. В конце 1905 г. видным общественным деятелем и революционером Сунь Ятсеном создан «Объединенный союз», в программу которого заложены принципы: «национализм» (свержение маньчжурской династии Цин), «народовластие» (учреждение республики), «народное благосостояние» (уравнение прав на землю). Тяжелейшее положение крестьянства и бедноты в городах приводило к систематическим волнениям и даже вооруженным выступлениям в различных провинциях страны. 10 октября 1911 по призыву Сунь Ятсена вспыхнуло Уганское восстание в центральном Китае, положившее начало Синьхайской революции. 12 февраля 1912 г. был опубликован акт об отречении цинской династии. Правящей партией в образованной буржуазной республике стала Национальная партия – Гоминьдан, в которую вошел и «Объединенный союз». Однако, из-за усиливающейся политической и экономической экспансии империалистических государств, пытавшихся разделить Китай на сферы влияния, положение в стране оставалось тяжелым и национально-освободительная борьба продолжалась.

Октябрьская революция и победа Советской власти в России дали толчок к развитию социалистического движения в Китае. В июле 1921 г. была создана Коммунистическая партия Китая, I съезд которой состоялся в Шанхае. Первое время КПК сотрудничала с Гоминьданом, но с 1925 г. после смерти Сунь Ятсена взаимоотношения начали ухудшаться. 12 апреля

4 В данном параграфе использованы материалы работ [87,88].

1927 г. Чан Кайши, возглавлявший Гоминьдан, совершил контрреволюционный переворот. Представители Компартии были выведены из состава Гоминьдана, по стране прокатилась волна массовых арестов революционных рабочих и крестьян. Началась гражданская война.

В конце 1927 г. – начале 1928 г. под руководством КПК в юго-восточных провинциях Цзянси и Хунань создается Народно-освободительная армия Китая и формируются Советы рабочих, крестьян и солдат. Организуется Советское правительство пограничного района Хунань-Цзянси. Постепенно в ожесточенной борьбе советские районы появляются и в других провинциях страны. Ситуация резко усложнилась с началом в 1931 г. японской агрессии, когда, наряду с борьбой против Гоминьдана, потребовалось создание единого анти-японского фронта. В октябре 1934 г. начался героический «великий поход» Красной армии Китая на северо-запад, где было ближе к Советскому Союзу, который мог оказать поддержку, и к Маньчжурии, оккупированной Японией. Поход длился год, в непрерывных боях с гоминьдановскими войсками через восемь провинций, с преодолением рек и горных перевалов. Возглавляли поход Мао Цзэдун, избранный председателем Центрального советского правительства на II Всекитайском съезде представителей советских районов в январе 1934 г., командующий Красной армией Чжу Дэ и председатель Военного совета ЦК КПК Чжоу Эньлай. В октябре 1935 г. Красная армия достигла г. Яньань на севере провинции Шэньси, где образовался основной Советский район Китая более, чем на десять лет.

Затем последовал сложный период борьбы с японскими захватчиками, в течение которого КПК взаимодействовала с правительством Гоминьдана. После поражения Японии во 2-й Мировой войне наступил завершающий этап гражданской войны в Китае, представлявший уже социалистическую революцию. Война шла с переменным успехом, Красную армию Китая поддерживал СССР, а режим Чан Кайши – США. Благодаря участию в войне широких масс угнетенного народа, буржуаз-

ное правительство Гоминьдана было свергнуто, и Чан Кайши укрылся на о. Тайвань.

Здесь следует еще отметить, что вскоре после образования КНР китайские добровольцы сыграли решающую роль в защите социалистической Северной Кореи от американской агрессии и в становлении Корейской Народно-демократической республики.

После победы революции и создания КНР в 1949 г. перед страной встали задачи, во многом аналогичные задачам Советской власти в России в 1920 г.: восстановление народного хозяйства, социалистические преобразования в сельском хозяйстве, индустриализация страны, ликвидация неграмотности и повышение культурного уровня народа. Промышленность в Китае была развита еще меньше, чем в дореволюционной России, но Китай мог теперь опираться на помощь СССР, который первым признал и установил дипломатические отношения с КНР. В феврале 1950 г. был подписан Договор о дружбе, союзе и взаимной помощи между СССР и КНР, а также ряд соглашений, включая предоставление Китаю долгосрочного кредита.

Социально-экономические преобразования проводились с учетом опыта СССР и особенностей страны. В промышленности помимо ранее находившихся в собственности государства были национализированы предприятия, принадлежавшие эмигрировавшим из страны капиталистам. Остальные предприятия оставлены в частной собственности. Доля продукции частнокапиталистического сектора в 1949 г. составляла 62,7%. В сельском хозяйстве были конфискованы земли, принадлежавшие помещикам, причем им сохранялись права на землю в пределах общих норм, а также на промышленные и торговые предприятия, которыми они владели. Земли и имущество кулаков оставлены в неприкосновенности. В целом, около 300 млн бедняков и батраков получили 47 млн га обрабатываемой земли, ранее принадлежавшей помещикам. Земля не национализировалась, а сохранялась или передавалась в частную собственность.

Восстановительный период длился 3 года и в основном закончился в 1952 г. За это время доля продукции частнокапиталистического сектора снизилась до 42%, т. е. более быстрыми темпами восстанавливался, развивался и расширялся государственный сектор экономики. В целом объем производства возрос по сравнению с 1949 г. почти на 78%, в том числе промышленной продукции – в 2,5 раза. Производство зерновых культур увеличилось на 40%, а хлопка в 3 раза. Увеличилось также поголовье скота.

Активно развивался кооперативный сектор с тремя категориями кооперативов: сельские потребительско-сбытовые, городские потребительские и промысловые кооперативы. Началось движение в направлении создания производственных сельскохозяйственных кооперативов. К 1953 г. было создано свыше 4 тыс. таких кооперативов и 52 государственных хозяйства, но главной формой в первое время являлись различного рода бригады взаимопомощи, в которых участвовало около 40% всех крестьянских хозяйств страны.

В первые же годы народная власть уделяла большое внимание ликвидации неграмотности и повышению культурного уровня народа. В 1952 г. число студентов вузов увеличилось по сравнению с высшей цифрой при гоминьдановском режиме на 70%, число учащихся в средних школах – на 64%, а в начальных школах – более, чем в 2 раза. Большой прогресс достигнут также в области печати и издательского дела, в развитии кино, радиовещания и других областях культурно-массовой деятельности.

По завершении восстановительного периода был принят **1-й пятилетний план развития народного хозяйства КНР** (на 1953–1957 гг.). Он разрабатывался в свете генеральной линии КПК, сформулированной в 1952 г., на переходный период примерно на три пятилетки (до 1967 г.). Эта линия (подвергшаяся пересмотру в 1958 г.) предусматривала в течение довольно длительного времени постепенно осуществить социалистическую индустриализацию страны, провести социалистические преобразования сельского хозяйства, капиталистической

и кустарной промышленности и торговли. Естественно, предполагалось также развитие образования, науки, культуры, здравоохранения. В промышленности, наряду с ускоренным развитием обобщественного (социалистического) сектора, серьезное внимание уделялось созданию благоприятных условий для частного (капиталистического) сектора и его преобразованию в государственно-капиталистический. В сельском хозяйстве предусматривалось постепенное создание на добровольной основе производственных кооперативов и механизация сельхозработ.

Целесообразно остановиться на применявшихся в то время в КНР *формах перевода частнокапиталистических предприятий в государственно-капиталистические*. В целом это соответствовало представлениям В. И. Ленина о государственном капитализме (см. § 1.2), который объективно целесообразен для социалистической индустриализации слаборазвитых стран. Однако, в формах, или видах госкапитализма в СССР и КНР имелись некоторые отличия. Начальными формами, применявшимися еще в период восстановления народного хозяйства, явились закупки государственными организациями продукции частных предприятий и заказы капиталистическим предприятиям на переработку государственного сырья и полуфабрикатов. По-видимому, это применялось и в СССР в 1920-е годы. Следующим этапом было создание смешанных государственно-частных предприятий. В отличие от СССР, где данный вид государственного капитализма получил ограниченное распространение, в КНР эта форма применялась очень широко. При этом рабочие коллективы активно участвовали в управлении предприятиями, способствуя вместе с частным собственником улучшению деятельности предприятия.

Новой формой государственного капитализма в КНР явилось *объединение смешанных государственно-частных предприятий в рамках отрасли*. При этом смешанные предприятия поступали в общее государственное управление отраслью с объединением снабжения, производства и сбыта в пределах отрасли. Частный собственник отстранялся фактически

от управления производством. Его право собственности на капитал выражалось в виде «фиксированного процента», т. е. он получал некоторый процент на принадлежащий ему капитал. Такая форма госкапитализма была наиболее близка к социалистическому производству, позволяя совместное планирование и управление.

В целом, государственный капитализм для КНР с ее слабо развитой промышленностью играет несравненно большую роль, чем для СССР. В еще большей мере он будет использоваться и развиваться позднее, начиная с 1980-х годов, в условиях отсутствия экономической помощи СССР и других стран-членов СЭВ.

Первый пятилетний план был успешно выполнен, а по многим показателям перевыполнен. Промышленное производство возросло более, чем в 2 раза, в том числе производство средств производства – в 3,1 раза, а предметов потребления – в 1,83 раза. Удельный вес средств производства в общепромышленном производстве поднялся до 52,2%. Было в основном завершено преобразование частнокапиталистической и кустарно-ремесленной промышленности. Удельный вес государственного сектора в валовой продукции уже в 1956 г. составил 54,6%, кооперативного – 17,1, государственно-капиталистического – 27,1, частнокапиталистического – 0,004 и мелкотоварного (некооперированные кустари) – 1,2%. С помощью СССР было построено 250 крупных объектов с современным оборудованием.

В сельском хозяйстве возросли уровни производственной кооперации, охватившей около 100 млн крестьянских дворов, и механизации сельхозработ. Валовый сбор продовольственных культур увеличился в 1957 г. на 20% по сравнению с 1952 г. (на 2% выше плана), а сбор хлопка – на 26%. На 3,9 млн га расширилась пахотная площадь. Возросло поголовье крупного рогатого скота, лошадей, свиней, овец, коз.

Большое внимание в 1-й пятилетке уделялось развитию образования и повышению культурного уровня народа. Число учащихся высших учебных заведений увеличилось по сравне-

нию с 1952 г. более, чем в 2 раза, и приблизилось к 500 тыс. человек. Почти удвоилось число учащихся средних школ. Существенно возрос охват детей начальным образованием – до 64 млн детей, или более 70% детей школьного возраста. Однако, еще около 30% детей не имели возможности учиться, и требовалось дальнейшее строительство школ, особенно в сельской местности.

Значительное развитие получили печать, кино, национальное искусство, возросло количество библиотек, театров, дворцов культуры, клубов и т. д. Положено начало радиофикации страны. Особое внимание было уделено развитию науки и подготовке научных кадров. Ставилась задача выполнения принятого 12-летнего плана развития науки, чтобы важнейшие отрасли науки и техники в кратчайшие сроки приблизились к передовому мировому уровню.

Интересно отметить специальное направление деятельности КПК и правительства *по воспитанию и перевоспитанию мелкобуржуазных и буржуазных элементов*. Ставилась задача, чтобы в процессе социалистического преобразования капиталистической промышленности и торговли постепенно перевоспитывать капиталистов, превращая их из эксплуататоров в трудящихся, т. е. в людей, живущих своим трудом. Были выработаны подходы к такому перевоспитанию, которые должны применяться в зависимости от конкретной обстановки.

В целом развитие социализма в КНР до 1958 г. проходило достаточно успешно, благодаря поддержке СССР и других социалистических стран, а также рациональной политике КПК и руководства страны, взвешенным и продуманным мерам, соответствующим реальной обстановке. На первой сессии VIII Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая в сентябре 1956 г. (в мае 1958 г. состоялась вторая сессия этого съезда) были приняты Предложения по 2-му пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1958–1962 гг. Они соответствовали упоминавшейся генеральной линии КПК, сформулированной в 1952 г. Предусматривалось повышение валовой продукции промышленности за 2-ю пятилетку примерно в 2

раза, причем доли производства средств производства (группа А) и предметов потребления (группа Б) на 1962 г. устанавливались примерно одинаковыми – по 50%.

К сожалению, к 1958 г. произошли серьезные изменения во внешнеполитической обстановке и в генеральной линии КПК, которые коренным образом повлияли на дальнейшее развитие экономики и социальной сферы страны.

Изменения в международной обстановке касались в первую очередь событий в СССР после прихода к руководству КПСС Н. С. Хрущева, которые были описаны в § П.1.6: доклад «О культе личности», реформы по усилению хозрасчета предприятий, провозглашение строительства коммунизма. Очернение деятельности И. В. Сталина вызвало у Мао Цзэдуна резкие несогласие и протест. Одновременно, этот доклад породил напряженность в руководстве КПК, так как мог интерпретироваться и к самому Мао Цзэдуну, имевшему большой авторитет в КНР. Некоторые из других руководителей КПК не решались критиковать Н. С. Хрущева или даже соглашались с ним. Экономические реформы, начатые Н. С. Хрущевым, Мао Цзэдун характеризовал как «ревизионизм» и возврат к капитализму (можно лишь удивляться его провидению). В целом, первые два отмеченных события привели, с одной стороны, к ухудшению отношений между КПСС и КПК (и СССР и КНР), а с другой – к появлению разногласий в руководстве КПК.

Что касается строительства коммунизма, то этот опрометчивый лозунг, по-видимому, оказал сильное влияние на Мао Цзэдуна. Судя по всему, он воспринял его всерьез и решил «не отставать» от СССР, даже после того, как взаимоотношения были испорчены и помощь со стороны СССР и стран народной демократии прекратилась. Только этим можно, с нашей точки зрения, объяснить эпопею с «большим скачком» и созданием сельскохозяйственных «коммун» (до «коммун» в городах дело не дошло). На эти явные ошибки повлияли также, видимо, успехи в выполнении 1-й пятилетки и преклонный возраст Мао Цзэдуна.

С настроем на «большой скачок» в мае 1958 г. проведена вторая сессия VIII съезда КПК, на которой план 2-й пятилетки был пересмотрен. Общий объем промышленного производства планировалось теперь увеличить не в 2 раза, как на первой сессии съезда в сентябре 1956 г., а в 6,5 раз! Естественно, это было совершенной утопией и привело лишь к расстройству производства и даже разрушению оборудования некоторых предприятий из-за перегрузки проектных мощностей. За короткий период производство упало ниже уровня, предшествовавшего «большому скачку». На пленуме ЦК КПК в январе 1961 г. были приняты решения о фактическом отказе от политики «большого скачка» и мерах по исправлению положения. План 2-й пятилетки не был выполнен даже в его первоначальном виде.

«Коммунизация деревни» также достаточно быстро дала отрицательные результаты. Попытка реализации коммунистического принципа «каждому по потребностям» при низкой производительности сельскохозяйственного труда и низком уровне сознательности крестьян привела к нищенской «уравниловке», потере материальной заинтересованности в труде и стремлению жить за счет труда других. Упало производство сельхозпродуктов, и в начале 1960-х годов проведена работа по исправлению ошибки. Коммуны были разукрупнены, основной хозяйственной и хозрасчетной единицей стали производственные бригады. В системе оплаты труда вернулись к принципу «каждому по труду». Возросло количество поставляемых сельскому хозяйству удобрений и техники. Наряду с благоприятными климатическими условиями в 1962–1965 гг., это восстановило и стабилизировало производство зерна и продовольствия.

«Большой скачок» и «коммуны» задержали развитие экономики КНР. После исправления этих ошибок при отсутствии помощи СССР и европейских стран народной демократии экономика развивалась низкими темпами. Существенное влияние оказало увеличение расходов на оборону, в том числе на создание атомно-ядерного оружия. В последнем отношении достигнуты явные успехи: в 1964 г. проведены испытания

первой атомной бомбы, в 1967 г. – первой водородной бомбы, а в 1970 г. выведен на орбиту первый китайский спутник земли. Произошли вооруженные столкновения с Индией в конце 1950-х годов и с СССР в районе острова Даманский в марте 1969 г.

Одновременно, эти неудачи усилили разногласия в руководстве КПК и страны, а также вызвали недовольство в некоторых слоях населения. Разногласия и недовольство постепенно усиливались, и в середине 1960-х годов переросли в так называемую «Культурную революцию», продолжавшуюся в изменяющихся формах фактически до кончины Мао Цзэдуна. Мы не будем рассматривать причины и ход этого чрезвычайно сложного и противоречивого явления. В нем сочеталось множество факторов и интересов различных групп в руководстве КПК и слоев населения. В некоторой мере «Культурная революция» напоминает события в СССР в 1937–1938 гг. В целом, она оказала отрицательное влияние на социально-политическое и экономическое развитие страны.

Отметим лишь один момент. В процессе «Культурной революции» Мао Цзэдуном провозглашались, в частности, такие лозунги, как «решающее наступление на буржуазных ревизионистов, партийных бюрократов» и «огонь по штабам». Нам представляется, что в этом нашла отражение выявившаяся тенденция (общая с СССР) перерождения части руководящих кадров в направлении закрепления их особого положения, привилегий, реализации своих собственных интересов, отличных от интересов трудящихся. Иными словами, проявилось отмечавшееся нами противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками. Это был, конечно, лишь один из факторов, вызвавших «Культурную революцию», в которой незаслуженно пострадали и многие честные, преданные делу социализма руководители. В их числе был Дэн Сяопин, возглавивший впоследствии успешные экономические реформы.

Состояние экономики КНР к концу 1970-х годов было достаточно тяжелым. Рост промышленного и сельскохозяйственного производства по сравнению с 1958 г. был незначитель-

ным. Низким был и жизненный уровень народа. Ощущался недостаток продовольствия. По встречающимся данным около 80% населения питалось недостаточно. «Большой скачок», «коммунизация деревни» и «Культурная революция» сильно задержали развитие социалистического Китая.

9 сентября 1976 г. на 83-м году жизни скончался Мао Цзэдун. Его деятельности и роли в истории Китая даются различные, иногда прямо противоположные оценки, ввиду ошибок, совершенных им после 1958 г. Несомненны, однако, его выдающиеся заслуги в революционном движении Китая, борьбе с японскими захватчиками, гражданской войне с Гоминьданом, образовании Китайской Народной Республики и первом десятилетии социалистического развития КНР. Мао Цзэдун может вполне считаться создателем КНР и одним из выдающихся деятелей XX века. Нужно еще раз отметить, что на его ошибки повлияли ошибки Н.С. Хрущева в СССР, очернившего И.В. Сталина и провозгласившего «строительство коммунизма». Можно лишь восхищаться мудростью последующего руководства КПК и КНР, которое взвешенно оценило и продолжает оценивать деятельность Мао Цзэдуна, полагая, в частности, что положительные ее результаты перевешивают отрицательные.

П.2.2. Развитие КНР после 1980 г.⁵

Благодаря нараставшему негативному отношению к «Культурной революции» большинства слоев общества, она была достаточно быстро свернута после смерти Мао Цзэдуна. В результате миллионных демонстраций в Пекине в октябре 1976 г. была нейтрализована (а затем арестована) так называемая «банда четырех», пытавшаяся захватить власть в стране. Председателем ЦК КПК и его Военного совета (обладавшего реальной вооруженной силой) был назначен Хуа Гофэн, явившийся фактически преемником Мао Цзэдуна. Позднее, в июле

5 В данном параграфе использованы материалы работы Е.Н.Герасимова [89].

1977 г. на пленуме ЦК КПК Дэн Сяопин был восстановлен во всех должностях, которые он занимал ранее, включая посты заместителя председателя ЦК КПК и заместителя премьера Государственного Совета (Правительства) КНР. Он стал третьим (а фактически даже вторым) лицом в партии и государстве. На XI съезде КПК в августе 1977 г. были одобрены все мероприятия по разгрому «банды четырех», принят новый устав партии и сформулирована основная стратегическая задача – за три года создать основу для превращения Китая к концу XX столетия в современную военно-промышленную державу.

В декабре 1978 г. на 3-м пленуме ЦК КПК 11-го созыва было принято решение о проведении реформы. В основу ее положено отстаивание четырех основных принципов: социалистического пути, демократической диктатуры народа, руководства со стороны КПК, марксизма-ленинизма и идей Мао Цзэдуна. Руководил разработкой реформы Дэн Сяопин, о котором следует сказать подробнее.

Дэн Сяопин родился 22 августа 1904 г. Вступил в Коммунистическую партию Китая в 1921 г. Некоторое время работал и учился во Франции, а затем в Москве в Коммунистическом университете трудящихся Востока. В 1927 г. был отозван в Китай, где включился в национально-освободительную борьбу. Участвовал в боевых действиях Красной Армии Китая как политкомиссар дивизии, а потом армии. После образования КНР Дэн Сяопин был назначен заместителем председателя правительства (Госсовета) и министром финансов. К началу «Культурной революции» он являлся также членом ЦК КПК, членом Политбюро и его Постоянного комитета, заместителем Председателя ЦК КПК, заместителем председателя Военного Совета ЦК КПК и начальником Генерального штаба Народно-освободительной армии Китая (НОАК). Затем его сослали в отдаленную провинцию, где он три года работал слесарем на тракторном заводе. Таким образом, Дэн Сяопин прошел большую жизненную школу, глубоко изучил политическую и экономическую теорию, имел опыт руководящей работы и хорошо знал социально-экономическое состояние Китая.

О его мудрости свидетельствует хотя бы его отношение к Мао Цзэду, по указанию которого он был отправлен на «перевоспитание». Дэн Сяопин принял на себя частичную ответственность за имевшие место ошибки, а идеи Мао Цзэду, касающиеся особенностей социализма в Китае, добавил к теории марксизма-ленинизма, на основе которой должны проводиться реформы.

Начиная с 1978 г. по инициативе Дэн Сяопина развернулась широкая дискуссия о содержании и конкретных формах реформы среди ученых-экономистов старшего, среднего и младшего поколений. Обсуждались проблемы собственности, сочетания планирования и рынка, международной торговли и др. Дискуссия сопровождалась изучением опыта других стран и возможностей его использования для условий Китая. Дискуссия продолжалась в течение всех 1980-х годов и способствовала целесообразному и постепенному углублению, расширению и корректировке реформ. Реформирование началось с сельского хозяйства, где было занято более 80% населения, и подъем которого имел первоочередное значение для снабжения населения продовольствием, а промышленности сырьем. Затем реформы распространились на промышленность, оборону, науку и технику.

Главным содержанием реформ были: допущение и развитие рыночных отношений и предпринимательства; резкое расширение международных связей («открытости»), включая привлечение иностранных инвестиций; разрешение и поощрение разных видов собственности – кооперативной, частной, иностранной, наряду с государственной (общенародной); предоставление большей самостоятельности государственным предприятиям, т. е. перевод их на полный «хозрасчет» в нашем понимании. В целом это означало быстрое расширение частного сектора экономики, т. е. капиталистического способа производства с его эксплуатацией наемного труда и погоней за максимальной прибылью. Аналогичную реформу представляло введение НЭП и государственного капитализма в СССР в начале 1920-х годов. Дэн Сяопин, находясь в то время в СССР,

был, конечно, знаком с работами В. И. Ленина по обоснованию необходимости НЭП и госкапитализма.

Буржуазные отношения в деревне (включая частную собственность на землю) и частный и государственный капитализм в промышленности, как уже отмечалось, имелись в КНР и в годы 1-й пятилетки (1953–1957 гг.), когда экономика успешно развивалась. Однако, более быстрыми темпами развивался тогда государственный (обобществленный, социалистический) сектор, благодаря помощи СССР и европейских стран народной демократии. Удельный вес государственного сектора возрос в 1-й пятилетке, доля государственно-капиталистического сектора также увеличилась за счет снижения доли частно-капиталистического. Такое развитие могло продолжаться и далее, если бы не прекратилась помощь СССР и других соцстран. Из-за этого, а также ввиду описанных событий («большой скачок» и др.), социально-экономическое положение Китая в конце 1970-х годов было даже хуже, чем в 1957 г., с учетом значительного роста населения за прошедшие 20 лет. Поэтому, использование капиталистического способа производства для быстрого подъема экономики было еще более необходимым, чем в 1920-е годы в СССР (в § 1.2 указывалась чрезвычайная эффективность капиталистического производства при слабом экономическом развитии и низком уровне сознательности и образования населения). Великая заслуга Дэн Сяопина в том, что он осознал это и смог разработать и начать реализовывать реформы в данном направлении. Он неоднократно указывал при этом, что целью реформ является строительство социализма (а не возврат к капитализму), повышение жизненного уровня народа и превращение Китая в социалистическое государство с современным уровнем развития промышленности, сельского хозяйства, образования, науки и культуры. Он отмечал также, что реформы имеют и отрицательные стороны, свойственные капитализму, – расслоение населения по уровням доходов, безработица и т. п., однако считал эти негативные последствия преодолимыми и временными.

Реформы Дэн Сяопина изменили соотношение темпов развития государственного и негосударственного секторов экономики в переходный период от капитализма к социализму: если в 1-й пятилетке более быстрыми темпами развивался государственный сектор, то в процессе реформ, наоборот, негосударственный. Одновременно, реформы были реалистично ориентированы на очень длительный период – к середине XXI века достигнуть уровня среднеразвитых стран. На XIII съезде КПК в октябре 1987 г. этот период назван «начальной стадией социализма». Генеральный секретарь ЦК КПК и Председатель КНР Чжао Цзяян, сменивший в 1982 г. Хуа Гофэна, считал, что этот период займет в Китае минимум 100 лет [90]. Такой же срок называл и Дэн Сяопин, считая со дня образования КНР [91].

Рассмотрим кратко конкретные формы реформирования. Как уже отмечалось, реформы начались сначала в сельском хозяйстве. На XII съезде КПК в 1982 г. была принята установка на использование различных форм хозяйствования. Наиболее распространенным к тому времени было сочетание коллективной собственности на землю в пределах населенного пункта с семейным или подворным подрядом. Крестьянин не был при этом собственником земли, но стал собственником произведенного им продукта, что создавало личную заинтересованность и стимулировало его деятельность. Кроме того допускались коллективные, индивидуальные (единоличные) и государственные хозяйства. Такое многообразие форм хозяйствования позволяло выбирать наилучшие из них для конкретных условий, и повышало продуктивность сельского хозяйства страны в целом. К недостаткам следует отнести трудности механизации работ в мелких подворных и индивидуальных хозяйствах.

Одновременно, реформы предусматривали процесс индустриализации деревни. Создавались небольшие поселково-волостные предприятия (ПВП) по переработке и продаже сельхозпродукции. В 1990 г. насчитывалось уже более 18 млн. ПВП. Они повышали занятость населения, и их продукция начала занимать значительную долю в валовой продукции страны. Большая часть продукции ПВП шла на экспорт. В 1990 г.

валютные поступления от экспорта ПВП составили 13 млрд долларов США или 23, 8% от общих валютных поступлений страны.

В целом, реформы в сельском хозяйстве, проведенные в 1980-е – 1990-е годы, дали быстрый и большой эффект. Так, производство зерна в Китае в конце XX века превысило 500 млн.тонн, в то время как в 1950-е – 1960-е годы оно составляло только 180–185 млн тонн. Это позволило не только решить продовольственную проблему в стране, но и экспортировать большие объемы сельхозпродуктов.

После 3-го пленума ЦК КПК 12-го созыва в 1984 г., на котором было принято Постановление о реформе хозяйственной системы, центр тяжести реформ перенесен на город и промышленность. Создавались условия для развития предприятий всех четырех видов собственности: государственной, кооперативной, частной и индивидуальной, каждая из которых, в свою очередь, имела многообразие способов хозяйствования. В скором времени в промышленности и сфере услуг Китая появилось множество различных видов предприятий: смешанные с государственным и частным капиталом; частные с иностранным капиталом; акционерные общества; «народные» коллективные предприятия, управляемые самими работниками и добровольно созданные на их средства; индивидуальные предприятия, созданные предпринимателями на собственные или заемные средства и использующие труд наемных работников и т. д. К ним нужно добавить рассмотренные выше предприятия в сельской местности, подразделяемые на «волостные», «деревенские» и даже «внутридеревенские». В 1990 г. в Китае имелось несколько миллионов промышленных предприятий разных видов, в подавляющем большинстве мелких.

Реформы в промышленности также оказались необыкновенно успешными. Валовый внутренний продукт (ВВП) Китая удвоился за 1980-е годы и еще раз удвоился за 1990-е годы. Поставленная в начале реформ задача увеличения ВВП к 2000 г. в 4 раза была выполнена досрочно. Еще более быстрыми темпами рос экспорт промышленных и сельскохозяйственных

товаров. Продукция со знаком «Made in China» распространилась почти по всему миру. Ее конкурентоспособность обеспечивалась сначала за счет низких цен, обусловленных малой стоимостью рабочей силы в Китае. Затем систематически повышалось качество продукции. Везде заговорили о «Китайском чуде».

Нужно отметить еще одну большую заслугу Дэн Сяопина – он был инициатором введения системы периодической смены высшего руководства партии и страны. К XIV съезду КПК в 1992 г. он добровольно оставил все свои посты, аргументируя это опасностью длительной концентрации власти в руках одного человека, влиянием возраста на трудоспособность и необходимостью смены руководителей на более молодых и активных деятелей, лучше воспринимающих новые тенденции и идеи. Начиная с XIV съезда, в КНР действует система планомерной смены «команды» руководителей во главе с Генеральным секретарем КПК, являющимся также Председателем КНР. В «команду» входят Премьер Госсовета (правительства) КНР, Председатель Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей (ПК ВСНП), Председатель Всекитайского комитета Народного политического консультативного совета Китая (ВК НПКСК) и ряд других руководителей. «Команда» сменяется через 10 лет, т.е. работает достаточно длительный срок, причем новые руководители предварительно работают в должностях заместителей, приобретая необходимый опыт. Члены новой «команды» имеют, как правило, возраст около 60 лет и работают до 70 лет, т.е. в наиболее продуктивном возрасте. Вряд ли есть необходимость пояснять мудрость и эффективность такой системы смены руководителей. Если бы она была выработана в СССР, то его история развивалась бы по-другому.

На XIV съезде КПК Председателя КНР Чжао Цзяна сменил Цзян Цзэминь, затем на XVI съезде в 2002 г. его сменил Ху Цзиньтао, а на XVIII съезде в 2012 г. заступила «команда» Си Цзиньпина. Каждый из них решал какую-то основную задачу своего времени и вносил что-то новое в теорию и стратегию

развития социализма в Китае. Их имена упоминаются в программных документах и выступлениях наряду с именами Мао Цзэдуна и Дэн Сяопина. Интересно заметить, что на XVIII съезде КПК, где с отчетным докладом выступал Ху Цзиньтао, а новым Генеральным секретарем КПК избран Си Цзиньпин, в президиуме сидел и пользовался большим вниманием и уважением Цзян Цзэминь, их предшественник.

В XXI веке экономика Китая продолжала развиваться необыкновенно высокими темпами. Среднегодовой рост ВВП в 2003–2011 гг. составлял 10,7% при темпах роста мировой экономики 3,9%. В 2010 г. КНР вышла на второе место (после США) по абсолютному объему ВВП, обогнав Японию. Доля китайской экономики в мировой увеличилась с 4,4% в 2002 г. до 10% в 2011 г. Стремительно возрос и ВВП на душу населения – с 1135 долларов США в 2002 г. до 7418 долларов в 2010 г. Однако, по этому показателю Китай все еще в 4–6 раз отстает от развитых капитальных стран. В 2011 г. объем производства зерна превысил 550 млн тонн.

Быстрому развитию КНР не помешал даже мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., во время которого наблюдался спад производства почти во всех странах мира. В годы этого кризиса рост китайской экономики замедлился, но продолжался. Так, в 2015–2017 гг. рост ВВП составлял 6–7% в год [92]. Однако, мировой кризис выявил недостатки в структуре экономики Китая. Главные из них: ориентация экономики на экспорт; слабое развитие внутреннего рынка (низкая покупательная способность населения); неравномерное экономическое развитие регионов; очень большая доля сельского населения, работающего в городах, но не имеющего городской прописки (о других недостатках социального характера будет сказано позднее). Мировой кризис ударил по предприятиям, работающим на экспорт, привел к банкротствам и повышению безработицы. В наибольшей мере это затронуло наиболее развитые восточные регионы страны, а среди трудящихся пострадали, в первую очередь, мигранты из сельской местности без городской прописки. Правительство КНР

выделило средства и приняло меры к смягчению последствий кризиса. Был принят курс на повышение денежных доходов и обеспеченности бытовым оборудованием населения (развитие внутреннего рынка), ускоренное развитие отсталых регионов, широкое строительство объектов инфраструктуры (автомобильных и железных дорог) и жилья и др.

Обнаружилось также особое явление в финансово-экономической сфере. В связи с большими объемами экспорта и положительным сальдо международной торговли в Народном банке Китая образовались огромные валютные резервы. В конце 2010 г. они составляли 2,8 трлн долларов США [93], а в 2013 превысили 3 трлн. Феномен состоит в том, что эти доллары нельзя использовать внутри Китая, где имеют хождение собственные деньги – юани. Если Народный банк Китая передаст какую-то сумму долларов предприятиям или населению, то тем для оплаты или покупки чего-нибудь внутри страны придется обменивать эти доллары на юани в том же Народном банке. Ситуация такова, что, с одной стороны, валюта, выданная из резервов центробанка для использования внутри страны, вернется снова к нему. С другой стороны, Народный банк Китая должен дополнительно напечатать юаней для обмена на выданную сумму валюты. Такой процесс приведет к увеличению денежной массы в стране и увеличит инфляцию. Поэтому, валютные резервы могут использоваться только для приобретения чего-нибудь за рубежом. В КНР пока не нашли хороших каналов использования таких больших валютных резервов и вынуждены покупать государственные облигации США под минимальный процент, поддерживая, тем самым, экономику США. С учетом девальвации иностранных валют, инфляции и возможных экстраординарных событий валютные резервы Китая находятся под угрозой сокращения. Аналогичное явление происходит с валютными резервами современной России, образовавшимися за счет экспорта нефти, газа и других ресурсов. Видимый выход из такого положения состоит в массивной закупке за рубежом оборудования, материалов, патентов и т. п. для развития государственных предприя-

тий и реализации больших государственных проектов. Именно так происходило в СССР, где частный сектор экономики вообще отсутствовал. Возможна также закупка за валюту частных и иностранных предприятий (их «огосударствление»), расположенных в Китае, если правительство примет курс на ускорение развития государственного сектора экономики за счет использования валютных резервов.

Наряду с быстрым ростом экономики, проводимые реформы породили или усилили ряд социальных проблем. В первую очередь, это чрезвычайное расслоение населения по доходам (жизненному уровню). В стране появилось около 100 долларовых миллиардеров и 100 тыс. долларовых миллионеров при том, что сотни миллионов китайских трудящихся являются низкооплачиваемыми или даже безработными. Особенно тяжело положение 200 млн сельских жителей, вынужденных искать работу в городах, но не имеющих городской прописки. Им приходится соглашаться на любые, иногда просто рабские условия работы и проживания. Периодически в печати появляются сообщения о вопиющих случаях эксплуатации и жизненных условиях китайских трудящихся. В Китае на протяжении всего XX века остро стояла проблема трудоустройства, в связи с большим и быстро растущим населением. Реформы частично, но не полностью (как это было в СССР) решили эту проблему. Кроме того, издавна низкий жизненный уровень трудящихся Китая, ставший, можно сказать, «традиционным», использовался и поддерживался отечественными и иностранными предпринимателями и капиталистами для уменьшения оплаты труда и снижения стоимости производимой продукции.

Дешево рабочая сила привлекла в Китай иностранный капитал. Создано множество филиалов или дочерних предприятий американских, европейских и японских компаний и транснациональных корпораций (ТНК). Предприятия с иностранным или смешанным капиталом составляют значительную долю промышленности КНР. В целом, иностранные инвестиции, привлечение которых ставилось одной из целей реформ, сыграли большую роль в индустриализации Китая.

Однако, китайский народ заплатил за это дорогую цену – трудно даже представить сколько триллионов долларов выкачали из Китая в виде прибыли зарубежные корпорации, банки и компании.

Еще одна социальная проблема – большой разрыв в жизненном уровне и культурном развитии между городскими и сельскими жителями. В результате реформ наибольшее развитие получили промышленность и города. В сельской местности имеются избыток населения, безработица или неполная занятость, отсутствует комфорт, свойственный городам. Особенно отстали в развитии сельскохозяйственные районы западных провинций Китая. Для решения этой проблемы требуются большие инвестиции и специальные меры со стороны государства и правительства.

В последние годы участились случаи коррупции в государственных, провинциальных и муниципальных органах управления, а также в партийном аппарате. Развитие рыночных отношений резко усилило дух предпринимательства и стремление к обогащению. Противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками, о котором мы неоднократно говорили, усилилось в Китае в процессе проведения реформ.

В целом, реформы, начатые Дэн Сяопином, их более, чем 30-летний ход, и результаты, в общем положительные, но в чем-то и отрицательные, в нашем представлении, вполне соответствуют идеям и положениям, теоретически обоснованным В. И. Лениным при переходе Советской России в начале 1920-х годов к НЭП и государственному капитализму. Их главная цель и смысл состояли в подъеме экономики слаборазвитой страны за счет использования преимуществ капиталистического способа производства и иностранных инвестиций под контролем пролетарского (народного) государства. Естественно, в Китае с его миллиардным населением и совсем слабой промышленностью капиталистические отношения и зарубежные инвестиции получили несравненно большее развитие, чем в СССР, и продолжаются очень длительный период. Одновре-

менно, возникло гораздо большее разнообразие форм ведения сельского хозяйства и видов госкапитализма в промышленности, чем было в СССР. Несмотря на это, НЭП в СССР и реформы, проводимые в КНР, имеют, по нашему мнению, одинаковые цели и природу. Об этом, кстати, пишет Ли Хунся [94], делая многочисленные ссылки на труды В. И. Ленина. Вместе с тем, компартии и правительству Китая будет, конечно, гораздо труднее «обуздать» рынок и элементы капитализма, когда они исполняют свои функции, чем это было в СССР.

Насколько можно судить по отчетным докладам Генеральных секретарей ЦК КПК (Председателей КНР) на съездах КПК, руководство партией и страной хорошо сознают проблемы, возникающие в ходе социально-экономических преобразований и изменений в международной обстановке. Продуманно принимаются меры по решению этих проблем. Выше уже отмечались изменения в экономической политике, связанные с преодолением мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. В решениях последнего XIX съезда КПК в октябре 2017 г. подтвержден твердый курс на построение социализма с китайской спецификой, указанный еще Дэн Сяопином. Названы задачи по повышению платежеспособного спроса населения и развитию внутреннего рынка (с соответствующим развитием промышленности, работающей на внутреннее потребление), по развитию отстающих западных регионов, по снижению разрыва в доходах населения и др. Генеральный секретарь ЦК КПК и Председатель КНР Си Цзиньпин в период после XVIII Съезда КПК и на XIX Съезде выдвинул ряд идей, проектов и предложений по дальнейшему развитию социализма, экономики и социальной сферы КНР. Следует отметить: общее направление политики КПК – «народ – это центр»; объединяющее народ стремление – «реализация мечты о великом возрождении китайской нации»; углубление «реформы государственной системы контроля», обеспечивающей контроль над всеми госслужащими и борьбу с коррупцией; программу – проект «Один пояс – один путь» (современная версия «Шел-

кового пути»); мирное совместное взаимовыгодное международное развитие всех стран. Эти инициативы свидетельствуют о целенаправленной, продуманной и взвешенной политике компартии и Правительства Китая.

Будем надеяться, что Китай не свернет с пути построения социалистического общества.

Для заметок

Научное издание

Заслуженный деятель науки РСФСР, доктор технических наук, профессор

Беляев Лев Спиридонович

E-mail: belyaev@isem.irk.ru

ОЧЕРКИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА

2-е издание, переработанное

Печатается в авторской редакции

Корректор Н.О. Шильникова

*Компьютерная вёрстка М.Ю. Брянский
(Типография ООО «Форвард»)*

Подписано к печати 08.08.2018.
Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 31,62. Заказ № 1/11-05/7.

Отпечатано в типографии ООО «Форвард»
Иркутск, ул. Советская, 109Г, оф. 301
тел.: (3952) 21-44-93
forward@omi.ru