

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

УДК 338.124.4: 330.342.173

И. И. Пичурин

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ СССР В 1989–1991 ГОДАХ

В публикации предпринята попытка доказать, что социалистическая экономика была чрезвычайно эффективна, пока ею умело управляли. Даже при действительно имевшем место снижении эффективности в 1975–1985 гг. она не уступала темпам роста развитых стран.

Горбачевские реформы привели к извращению сущности советской экономики. Она перестала быть социалистической, и произошел кризис.

Ухудшающееся с каждым днем обеспечение всем необходимым, естественно, вызывало раздражение. А поскольку люди не понимали, что это ухудшение как раз и вызвано отказом от социалистических методов хозяйствования, то они приписывали все невзгоды недостаткам социалистической системы. Тем более что недобросовестные сравнения в пользу капиталистических стран во всех средствах массовой информации звучали постоянно. Так что нынешние политики зря приписывают себе заслугу демонтажа социалистической экономики. Развал ее происходил еще в Советском Союзе под руководством его Президента, одновременно бывшего Генеральным секретарем ЦК КПСС.

Ключевые слова: социалистическая экономика, кондратьевские циклы, радикальная экономическая реформа

Широко распространенное суждение заключается в том, что социалистическая экономика в принципе менее эффективна, чем капиталистическая, и ее провал был неизбежен, но он усугубился резким снижением мировых цен на нефть во второй половине восьмидесятых годов и существенным уменьшением поступлений в бюджет денег от продажи спиртного, обусловленным бездарным проведением антиалкогольной компании.

До более обстоятельного сопоставления эффективности социалистической и капиталистической экономики рассмотрим, насколько правомерны утверждения о том, что потеря нефтедолларов, на которых якобы держалась советская экономика, и доходов от продажи спиртного могли повлиять на ее стабильность.

В таблице показана динамика цен на нефть и изменение доли поступлений в бюджет от продажи топлива и электроэнергии на экспорт по годам.

Во-первых, мы видим, что даже в 1980 г., когда цены на нефть были максимально высо-

кими, доходы бюджета от продажи нефти, газа и электроэнергии составляли 7,6% от бюджета и 2,15 от ВВП.

Это никак не вяжется с утверждением о том, что социалистическая экономика держалась на нефтедолларах.

Во-вторых, даже когда в 1985 г. цены на нефть упали почти вдвое, доходы бюджета от продажи по этим статьям выросли до 9,8% за счет увеличения объемов продажи нефти.

И только к 1991 г., когда цены снизились до 21,5 долл. за баррель, поступления от продажи нефти действительно уменьшились примерно на 8 млрд руб., и их доля в бюджете снизилась на 2%.

Следовательно, падение цен на нефть, действительно имевшее место, никак не могло стать причиной кризиса советской экономики.

Это явный миф, созданный для того, чтобы объяснить, почему советская экономика, успешно функционировавшая много десятилетий, вдруг одномоментно оказалась нежизнеспособной.

Таблица

Динамика цен на нефть и изменение доли поступлений в бюджет от продажи топлива и электроэнергии на экспорт

Год	Цена 1 барреля нефти в ценах 1991 г, долл.	Поступления по экспорту от продажи топлива, млрд руб.	Доходы бюджета, млрд руб.	% поступлений от экспорта топлива в бюджет	Валовый общест. продукт, млрд руб.	% поступлений от экспорта топлива в ВВП
1975	22,8	7,5	218,2	3,4	862	0,87
1980	61,8	23,2	302,7	7,6	1078	2,15
1985	35,4	38,2	390,6	9,8	138,2	2,76

Примечание: исходные данные для таблицы взяты из [2, 5].

Многие авторы искренне утверждают, что бюджет СССР на 30% состоял из поступлений от продажи алкоголя. По никем не оспариваемым данным, потребление алкоголя в СССР составляло в 1985 г. 8 литров на душу населения [3].

При численности населения около 278 млн чел. к общее потребление спирта составило около 1,6 млрд л. И если даже для грубой оценки взять это все в виде водки по цене 4 руб. за 0,5 литра, то общая выручка составляла около 32 млрд руб., или 8,0% от бюджета. Это уже никак не 30%. Если даже выручка от продажи алкоголя вследствие антиалкогольной компании снизилась вдвое, то эта потеря составила 4% бюджета.

Так что обе якобы фатальные причины, приведшие к мгновенному краху советской экономики, таковыми не являются.

Относительно сопоставления эффективности социалистической и капиталистической экономик следует отметить, что ни у кого из западных экономистов не возникало сомнения в том, что к концу двадцатого века экономика СССР будет оставаться второй в мире. Американский экономист В. Леонтьев, лауреат Нобелевской премии и ярый противник плановой экономики, писал, что, как ни удивительно, но советская экономика эффективна, несмотря на то, что она плановая.

Да и как можно было высказать иное мнение, если среднегодовые темпы роста ВВП в послевоенные годы составляли в СССР:

в 1945–1950 гг.	– 14%
в 1950–1955 гг.	– 11%
в 1955–1960 гг.	– 9%
в 1960–1965 гг.	– 6,5%
в 1965–1970 гг.	– 7%
в 1970–1975 гг.	– 6,5%
в 1975–1980 гг.	– 4%
в 1980–1985 гг.	– 3,2%

Примечание: цифры взяты из статистических сборников [4, 5].

Это уже не говоря о предвоенных темпах роста ВВП 30–35% в год.

Только Западная Германия и Япония могли соперничать с послевоенными темпами роста ВВП в СССР.

Так о них писали как о германском, а потом и японском чуде. Для остальных стран темп роста ВВП 4–5% считался успешным.

Пока мы сами не начали на весь мир вещать о застое в советской экономике, говорить такое не приходило никому в голову.

Были ли основания у руководства СССР для обеспокоенности по поводу снижения темпа роста в последних пятилетках по сравнению с последующими? Безусловно, были. Но надо было разобраться, а не кричать караул.

Во-первых, были объективные причины для снижения темпов роста. Одна из них заключается в том, что для СССР, как и для США, 1965–1985 гг. это — это годы «понижительной» части кондратьевского цикла, который начался для этих стран в тридцатые годы и заканчивался в восьмидесятые. Созданные в предвоенные годы производственные мощности, достигнув пика роста производительности в шестидесятые, постепенно начали устаревать.

В США эти мощности были обновлены в тридцатые годы после Великой депрессии, а в СССР создавались в те же годы в период индустриализации. Для Японии и Германии, промышленность которых была уничтожена во время войны, кондратьевский цикл сместился по фазе лет на двадцать и потому пик роста, и начало периода «понижительной» волны тоже сместилось.

Американцы в восьмидесятых годах не кричали караул, а проводили реиндустриализацию, что было совершенно оправданно. То же самое следовало делать и нам, потому что созданные до войны производственные комплексы действительно следовало обновлять.

Есть еще одна объективная причина снижения темпов роста ВВП, характерная для всех

развитых стран, в которых повышение качества товаров стало приоритетным направлением вследствие количественного насыщения рынков. Дело в том, что повышение качества продукции во многих случаях не сопровождается соответствующим ростом их цены и, следовательно, не находит соответствующего отражения в росте ВВП. Принцип «лучше и дешевле одновременно», позволяющий успешно конкурировать на рынке, стал все чаще использоваться компаниями в тех случаях, когда им удается создать товары повышенного качества при одновременном снижении издержек. Это происходит, когда удается найти принципиально новые технологические решения, действительно инновационные. Показатель ВВП как характеристика роста производства благ в такой ситуации не срабатывает. Среди целого ряда других недостатков, о которых немало написано, этот, по нашему мнению, является одним из очень важных, но о нем почему-то практически не говорят.

Если бы эта причина в совокупности с пониманием цикличности (кондратьевский цикл) была осмыслена нашими экономистами, то отношение к снижению темпов роста ВВП в нашей стране в последних пятилетках было бы более взвешенным.

Но кроме указанных объективных причин снижения темпов роста ВВП были еще и очень серьезные ошибки в управлении экономикой страны.

Экономический механизм, созданный на этапе мобилизационной экономики и давший прекрасные результаты в 1930–1950 гг., перестал соответствовать новым требованиям мирного времени уже к середине пятидесятих годов. Его надо было менять на основе хорошо продуманной экономической теории социализма. Вместо этого начались хаотические непродуманные хрущевские преобразования, принесшие огромный ущерб.

После отставки Хрущева у руководителей страны, понимавших несовершенство действующего механизма управления, появился синдром боязни резких изменений.

Ошибки накапливались, что привело к снижению эффективности экономики, которое было названо потом застоем.

В этой небольшой публикации автор не ставит своей задачей изложить проведенный им анализ причин так называемого застоя. Это ана-

лиз изложен им в монографии «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России», изданной в 2009 г. [6].

Но кратко охарактеризовать некоторые наиболее существенные причины действительно имевшего место снижения эффективности социалистической экономики необходимо, чтобы понять, почему сама идея необходимости перемен встретила отклик среди широких кругов советских граждан.

Первая причина заключается в том, что совершенно неоправданно была запрещена любая частная собственность на средства производства. Ни у Маркса с Энгельсом, ни у Ленина со Сталиным не содержится указаний о недопустимости мелкой частной собственности при социализме. Классики теории социализма говорят о необходимости обобществления крупной собственности, о необходимости господства крупной социалистической собственности в экономике. Мелкая частная собственность не считалась ими обязательно подлежащей обобществлению. Особенности развития первой в мире социалистической экономики в СССР привели к тому, что к середине пятидесятих годов мелкой частной собственности почти не осталось. Но это не значит, что после окончательной победы социализма, состоявшейся к тому времени, ее нельзя было воскресить. Ведь в странах тогдашнего социалистического лагеря мелкая частная собственность имела место. Можно и нужно было разрешить мелкую частную собственность, позволявшую гибко решать многие вопросы. Вместо этого в период хрущевского правления было устроено искоренение даже тех остатков мелкой собственности, которые еще сохранились к тому времени. Под этим флагом практически уничтожили поголовье частного скота, которое давало стране объема 2/3 мяса, и тем самым нанесли непоправимый удар по обеспечению населения мясными продуктами. Государство вынуждено было взять на себя заботу о решении тысяч мелких проблем, которые с успехом могли решать частники.

При это сторонниками чистоты социализма ссылались на Ленина, который в своей работе «Детская болезнь левизны» сказал следующее: «Мелкого производства осталось еще на свете, к сожалению, очень и очень много, а мелкое производство рождает капитализм, буржуазию постоянно, ежедневно, ежечасно, стихийно и в массовом масштабе» [3, с. 6].

Вырванные из контекста слова Ленина стали для этих экономистов-теоретиков оправданием недопустимости любой частной собственности. Но ведь Ленин никогда и нигде не говорил о недопустимости мелкой частной собственности.

Наоборот, он обосновал необходимость НЭПА, который как раз и дал простор мелкой частной собственности, напоминая при этом, что крупная промышленность, финансы, связь, находящиеся в руках государства, обеспечат господство социалистических отношений в экономике.

Кстати, горбачевская команда, не способная к диалектическому мышлению, начала свою деятельность с борьбы с «нетрудовыми доходами», якобы подрывающими социалистические отношения, а закончила выхолащиванием социализма.

Вторая причина заключалась в системных ошибках в планировании, в том числе в высоких темпах роста производства средств производства по сравнению с темпами роста производства потребительских товаров; в ориентации преимущественно на количественный, а не на качественный рост; в напряженности планов и неправильном понимании сбалансированности планов; излишней детализации и централизации планирования и т. д. Более подробно все это изложено в упомянутой монографии. Научно обоснованной методологии планирования, учитывающей стохастический характер экономических процессов, не было разработано. В общественном сознании недостатки реально существовавшего планирования превращались в недостатки самой идеи планирования.

Третья причина заключалась в неумении правильно оценивать деятельность предприятий. В мобилизационной экономике главными критериями успеха считались выполнение плана в натуральном выражении и снижение издержек.

Для того времени это было правильно. По мере роста ассортимента и необходимости увеличивать заинтересованности производителей в повышении качества прежние оценки становились недостаточно эффективными. В 1965 г. была проведена реформа, получившая название косыгинской, в результате которой перенос акцента в оценке произошел в пользу стоимостных показателей — прибыли, реализованной продукции. Это был тяжелейший удар по социалистической экономике. У предприятий появлялся стимул не экономить ресурсы, а расходовать их.

Прибыль, получаемая за счет роста цен, которого предприятия, будучи олигопольными или монопольными производителями, добивались, несмотря на противодействие Государственного комитета цен, позволяла им перестать заботиться о бережливости. Экономика стала затратной. Об этом много и с возмущением писали экономисты, но никаких реальных изменений в оценке деятельности предприятий не произошло, хотя обоснованные предложения были. Предприятия оказались недостаточно заинтересованными в том, что было полезно обществу, а иногда их интерес был противонаправлен этим интересам.

Четвертая причина заключается в том, что управление государственной собственностью оказалась расщепленным по отраслевому признаку.

Одно из главных преимуществ социалистической экономики заключается в подчинении ее деятельности общенародным интересам. К сожалению, в последние десятилетия этот принцип в значительной мере был нарушен узкой специализацией управляющих структур. При Сталине было 17 министерств, а в последние десятилетия их количество дошло до 120, да каждое еще было разделено на главные управления. Министерства отвечали не за удовлетворение потребностей народного хозяйства в выпускаемой ими продукции, а за выполнение заданий, установленных для них Госпланом СССР и Госснабом СССР. Они не изучали потребности и не были заинтересованы в снижении издержек. Будучи монополистами, они не очень заботились о повышении качества. Целый ряд проблем, находящихся на стыках интересов этих ведомств, решался очень медленно или не решался совсем. Все это видели, критиковали, но серьезных решений по реорганизации управления принято не было. Было немало и других ошибок в управлении государственной собственностью, таких как излишнее администрирование со стороны министерств по отношению к предприятиям, входящим в отрасль, излишняя централизация управления и т. д.

Пятая причина заключалась в серьезных ошибках в сфере распределения товаров. Под распределением в соответствии с современной маркетинговой терминологией понимается вся деятельность по передаче товаров от производителя к потребителю.

Во-первых, вся продукция производственно-технического назначения распределялась по наряд-заказам Госнаба СССР. Для производителя это было вроде бы удобно, ему не надо было заботиться о заказчиках. Но это и лишало его стимула к повышению качества и иногда связывало руки. Для заказчиков это было очень плохо, поскольку они были вынуждены свои потребности определять за 1-2 года до наступления нужды в товаре. Стараясь уберечься от ситуации, при которой они не смогут получить в нужный момент необходимый товар, заказчики в своих заявках завышали потребности. Это было одной из главных причин дефицита в товарах производственного назначения. Страна производила стали больше всех в мире, а сталь была в дефиците. Все это подробно описано в упоминавшийся монографии.

Во-вторых, не изучались потребности в продукции бытового назначения, а фиксировался только фактический спрос, и на этом основании устанавливались заказы для предприятий, производящих продукцию для рынка потребительских товаров.

Предприятия, производящие такую продукцию, были оторваны от рынка. Они отвечали только за выполнение заказов, а продала торговля их продукцию или нет, производителя не интересовало. Отсюда частый дефицит действительно качественной продукции, пользующейся спросом, и затоваривание неходовыми товарами.

В-третьих, пренебрежительное отношение к материально-техническому обеспечению оптовой и розничной торговли: на производственные мощности для изготовления товаров денег не жалели, а на создание условий для их хранения, транспортировки, розничной продажи денег выделялось недостаточно. Дефицит и очереди за ним создавались зачастую не из-за нехватки товаров, а из-за плохой работы розничной торговли.

Шестая причина заключается в ошибках во внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, чрезмерное вовлечение в мировой товарооборот.

На этапе мобилизационной экономики в 1930–1950-е гг. направленности на расширение импорта не было потому, что считалось необходимым в целях безопасности научиться делать все самим. Импорт допускался в крайне редких случаях.

Была убежденность в способности наших специалистов решать любые задачи, и они их решали. Подтверждением тому является создание непревзойденных по качеству танков, самолетов, орудий, сыгравших решающую роль в победе над гитлеровской Германией, на которую работала вся Европа. С приходом к власти Хрущева снова вернулись к преклонению перед Западом, хотя достижения в оборонном комплексе доказывали, что по-прежнему наш научно-технический потенциал велик.

Но в гражданской продукции стали позволять себе приобретение за рубежом вместо того, чтобы повышать качество собственного производства. Когда в 1960-е гг. появилась возможность резко увеличить экспорт, благодаря открытию в Западной Сибири месторождений нефти и газа, многократно возрос импорт тех товаров, которые успешно могли производиться в СССР. Тем самым был нанесен удар по отраслям, призванным производить высококачественную гражданскую продукцию. Это преклонение перед Западом стало проникать в сознание граждан и на бытовом уровне, снижая уверенность в превосходстве социалистической экономики. Внешнеторговый оборот за 35 лет возрос в 16 раз.

Во-вторых, во имя геополитических интересов затрачивались огромные суммы в порядке «бескорыстной помощи» в долгосрочный кредит. Эти десятки миллиардов долларов кредита так и пропали, не принеся пользы ни СССР, ни его преемнице России.

Приведенный перечень причин снижения эффективности советской экономики далеко не полон. Более подробный доказательный анализ содержится в упоминавшейся монографии. В этой публикации он приведен, чтобы показать, что действительно серьезные упущения в управлении экономикой страны имели место. Но все они не являлись внутренне присущими социалистическому способу производства. Их можно и необходимо было устранять без истерических, непродуманных метаний, свойственных Горбачеву и его сподвижникам — «праерам перестройки».

Поскольку кроме лозунгов — сначала об ускорении, а потом о перестройке — ничего конкретного не было предложено, то и отдачи, естественно, не получилось. Тогда-то, через два года команда реформаторов пришла к выводу о необходимости кардинальных реформ, означав-

ших отказ от принципиальных основ социалистической экономики.

Были выдвинуты новые призывы:

- демократизация социализма;
- уменьшение централизации управления народным хозяйством;
- самокупаемость и самофинансирование предприятий;
- предоставление широкого простора кооперативам;
- реформа ценообразования;
- разгосударствление.

Все это преподносилось со ссылками на В. И. Ленина, как развитие его идей. И внешне все эти призывы выглядели достаточно привлекательно. Но это был фасад, за которым скрывалось разрушение самой сути социалистической модели хозяйствования. Рассмотрим подробнее.

Демократизация социализма. Сама по себе идея демократизации всегда выглядит привлекательно. Но вопрос в том, что под нею понимается и какой конкретно механизм демократизации предлагается. Как образчик горбачевского понимания демократизации можно привести решение о переходе к выборности всех должностных лиц, начиная от бригадира и кончая руководителем предприятия на конкурсной основе. Вместо назначения руководителей сверху были введены обязательные выборы. Сегодня, спустя двадцать лет, многие забыли о том колоссальном ущербе, который был обусловлен этим внешне симпатичным, но безумным по существу решением.

Ни в одной компании мира, гордящейся демократизацией своего управления, не додумались выбирать управляющих любого уровня. Учитывать мнение персонала через всякого рода анонимное анкетирование при назначении стремятся. Но выбирать? Никогда. Почему? Да потому что любая компания — это система с общими целями. Интересы целого вида должны быть выше интересов частей. Они по возможности должны согласовываться, но приоритет — за интересами целого. Кто должен назначать руководителя государственного предприятия? Конечно, государство, чтобы его интересы были для руководителя приоритетными. А когда руководитель выбирает трудовой коллектив, то он становится представителем интересов коллектива, а не государства.

Уменьшение централизма в управлении народным хозяйством — опять-таки бесспорно

правильная идея. Кстати, многие крупные компании в развитых странах в это же самое время занимались теми же проблемами — уменьшая набор показателей для своих предприятий, по которым те должны были отчитываться, изменяя методику планирования, и т. п. То есть это проблемы любых крупных систем — неважно социалистические они или капиталистические. И надо было вдумчиво, без спешки вносить коррективы в механизм управления, постепенно, но неуклонно улучшая взаимодействие центра с управляемыми объектами.

Конечно же, как объяснялись реформаторы, трудящиеся не могут чувствовать себя хозяевами общенародного производства. Они знают только свое предприятие, и поэтому их интерес заключается исключительно в благополучии своего предприятия. А общенародные интересы им недоступны. При этом они забывали упомянуть, что все социальные блага, получаемые трудящимися, все развитие инфраструктуры, суверенитет, развитие перспективы зависят от решения общенародных задач. «Государственное — это ничье, — внушали они. — Надо заботиться только о своих групповых интересах». В совокупности с призывами к отказу от командных методов такой настрой становился одним из факторов разрушения единой системы.

Обе эти идеи демократизации и децентрализации были закреплены в «Законе о государственном предприятии (объединении)», принятом в июне 1987 г. и ставшим одним из ключевых условий развала экономики.

В статье 2 этого закона говорится (п. 3): «Трудовой коллектив, являясь полноправным хозяином на предприятии, самостоятельно решает все вопросы производственного и социалистического развития». И хотя государственное предприятие еще именуют частью общенародной собственности, но разрешают трудовому коллективу использовать ее как хозяйину, неоднократно повторяя в законе этот постулат. Собранию трудового коллектива было дано право утверждать планы экономического и социалистического развития (пункт 8 статья 5). Ему же предоставлено этим Законом право самостоятельно разрабатывать и утверждать пятилетний план (пункт 3 статья 10). А вот контрольные цифры, спускаемые государством, с учетом которых должны разрабатываться планы, «не должны носить директивного характера, не должны сковывать трудовой коллектив

при разработке плана, должны оставлять ему широкий простор для выбора решений и партнеров при заключении хозяйственных договоров. Контрольные цифры включают показатель производства продукции (услуг) в стоимостном выражении (расчетно) для заключения договоров, прибыль (доход),» — говорится в том же пункте 3 статьи 10 договора.

Для более полной самостоятельности предприятиям разрешали еще и цены устанавливать по договоренности с потребителем не только на продукцию производственно-технического назначения, но и на потребительские товары. Оставаясь по названию государственным, предприятие перестало быть им по существу. Интересы и права коллектива этим законом были признаны приоритетными по сравнению с интересами государства. В этом же законе закреплён принцип самофинансирования.

Это еще один шаг в направлении никем тогда еще не афишировавшегося разрушения социалистической системы как единого народнохозяйственного комплекса. Интересно, что идеологи этих реформ, в глубине души уже тогда молившиеся на рыночную экономику, не затрудняли себя усилиями по изучению ее функционирования. Где и когда руководство крупной частной компании, включающей десятки, а то сотни предприятий, переводило их на самокупаемость и самофинансирование? Ему это не приснилось бы в самом страшном сне, потому что такая компания потеряла бы все преимущества крупной системы — возможность централизованно направлять финансовые ресурсы на решение важных проблем, кооперационные связи в интересах компании, а не отдельных предприятий и т. п.

А вот в экономике с общенародной собственностью провозглашается самофинансирование. Это, естественно, привело к тому, что предприятия оказались еще более заинтересованными в наращивании прибыли, чем это было раньше. А наращивание прибыли легче всего обеспечить за счет роста цен.

Изменения в ценообразовании. Стремление предприятий увеличивать цены получило новые, ранее недоступные им возможности. Если раньше предприятия умудрялись добиться от Государственного комитета цен повышения цен, обосновывая его специфическими издержками, то теперь открылся новый путь — рост цен под флагом повышения качества.

Госкомцен задумывал новую методику, чтобы действительно стимулировать качество, но поскольку предприятия оказывались заинтересованными в силу ранее указанных причин в росте цен, то они использовали эту методику в своих эгоистических целях. Если бы была подлинная конкуренция, то рост цен мог бы привести к снижению сбыта их продукции. Но конкуренции не было. В этой сфере (предприятия производственно-технического назначения) реальной конкуренции практически не бывает ни при плановой ни при рыночной экономике.

Для продукции потребительского назначения тоже был открыт новый способ повышения государственных цен под флагом выпуска новой продукции. Достаточно было доказать, что продукция новая — и можно было увеличивать цену до 30%. Допустим, фабрика освоила изготовление обуви нового фасона или конфет с новой начинкой. Продукции присвоили индекс «Н», и пожалуйста, — новые цены. Чем и воспользовались производители.

Начиная со времен «косыгинской реформы», как мы отмечали ранее, у нас в стране шла ползучая инфляция, хотя статистические органы предпочитали ее не замечать. Но темпы инфляции были небольшими: на уровне одного процента в год. По сравнению с инфляцией в других развитых странах, достигавшей нескольких процентов в год, действительно наша выглядела неощутимой.

Но в период перестройки инфляция в силу указанных причин выросла в разы. И это стали ощущать все потребители, в том числе рядовые граждане. Если раньше люди не опасались за сохранение покупательной способности своих сбережений, то теперь появились опасения. А тут еще появилось новое понятие «договорные цены». Под видом «договорных» цены тоже можно было повышать до 30–40%. Причем непонятно, кто с кем договаривался, когда речь шла о потребительских товарах. Это означало постепенный отход от государственных цен, которые тоже являлись одним из краеугольных камней социалистической экономики.

Расширение деятельности кооперативов

Мы уже отмечали ранее, что использование частной, кооперативной, индивидуальной собственности в сфере малого бизнеса не противоречит теоретическим положениям марксизма-ленинизма и искоренение этих видов

собственности является следствием особенностей условий построения социализма в СССР и в значительной мере хрущевского стремления создать кристально чистый социализм. Но дело в том, что начав широкую компанию по созданию кооперативов со ссылками на В. И. Ленина, который якобы именно в них видел основу социализма, сферой применения сил они сделали промышленность. При заводах, проектных институтах стали создаваться кооперативы по выполнению отдельных видов работ, ранее выполнявшихся этими заводами, институтами. При этом кооперативы, в большинстве случаев выполняя работу по изготовлению какого-то изделия или детали за цену, соответствующую издержкам предприятия, включавшим все расходы по амортизации, ремонту и содержанию оборудования, общезаводские затраты, сами эти издержки не оплачивали. В лучшем случае они оплачивали стоимость материалов и заработную плату. В результате они могли платить более высокую заработную плату своим работникам и получать баснословную прибыль. А пресса с восторгом описывала их эффективность. Настоящих кооперативов, полностью оплачивающих все издержки и получающих при этом прибыль, было ничтожно мало. Зато расплодились кооперативы-паразиты, превращающие государственные средства в наличные деньги. Огромные суммы незаработанных денег стали оседать в карманах «инициативных» (на самом деле неразборчивых в средствах) людей, ставших впоследствии олигархами и прочими разновидностями бизнесменов, получивших через кооператив первый стартовый капитал. Кооперативы превратились в инструмент разворовывания государственных средств, разращение людей незаработанными деньгами и, что очень опасно, открыли мощный поток наличных денег, не обеспеченных дополнительно созданными товарами. Кооперативы, создающие дополнительные блага и выплачивающие за это зарплату своим работникам (пошив и ремонт обуви, изготовление мебели, приготовление пищи, юридические услуги и т.п.), не способствовали бы инфляции. Наоборот, они помогали бы лучше удовлетворить запросы населения. Но таких было мало.

Разгосударствление

В Конституции СССР, принятой в 1977 г. в главе 2, статье 10 были указаны две формы со-

циалистической собственности: государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная. О государственной собственности в статье 11 было сказано следующее: «Государственная собственность — общенародное достояние всего советского народа, основная форма социалистической собственности. В исключительной собственности государства находится: земля, ее недра, воды, леса. Государству принадлежали основные средства производства в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве, средства транспорта, банки».

Вопреки Конституции СССР, без внесения в нее изменений, без всенародного обсуждения был принят «Закон собственности СССР».

Когда речь идет о мелких предприятиях, то коллективная собственность действительно может придать работникам свойства хозяина, потому что они в состоянии участвовать в управлении. Но когда речь идет о крупных предприятиях, составлявших основу социалистической промышленности со многими сотнями и тысячами работающих, то коллективная собственность не обеспечивает реального участия в управлении, поэтому разговоры о «хозяине» — это признак некомпетентности в вопросах управления. А если речь идет о хозяйском праве на доход от собственности (кусочек пирога), то спрашивается, какое основание у коллектива, в собственность которому достался современный высокоприбыльный завод, на более высокую оплату, чем у того коллектива, в собственность которому достался нужный стране, но менее современный завод; и уже тем более, какое право у обоих этих коллективов получать доходы от прибыли, которых априори лишены работники бюджетной сферы?

Еще один сокрушительный удар по государственной собственности содержится в этом Законе в статье 20 «Собственность на землю и другие природные ресурсы». Вот что в ней сказано: «Земля и ее недра, воды, растительный и животный мир являются неотъемлемым достоянием народов, проживающих на данной территории. Союзная республика, автономная республика, автономная область, автономный округ осуществляют в рамках законов СССР владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами на своей территории в своих интересах и в интересах Союза СССР». И далее: «Во владении и пользовании Союза ССР (его органов и организаций) нахо-

дятся земельные участки и другие природные объекты, предоставленные для обеспечения деятельности органов власти и управления Союза ССР, Вооруженных сил СССР, пограничных, внутренних и железнодорожных войск, магистрального трубопроводного транспорта... И далее в том же духе. Союзу ССР остался Кремль, а все остальное разобрали по республикам, создав тем самым серьезную экономическую основу для будущего развала СССР. И это в то время как в Конституции СССР черным по белому было написано: «В исключительной собственности государства находятся: земля, воды, леса».

Развал финансовой системы

Советская финансовая система считалась одной из самых стабильных и практически независимых от валютных изменений в мировой экономике. Рубль был устойчивым средством платежа. И его весомость по объявленному курсу по отношению к доллару в целом соответствовала действительности. Это подтверждалось исследованиями ЦРУ по сопоставлению внутренних цен на средства производства и потребительские товары в сравнении с мировыми ценами. На средства производства и продовольственные товары внутрисоюзные цены были ниже мировых, на непродовольственные потребительские товары они были выше. Поскольку именно последние были дефицитными внутри страны, то их было выгодно приобретать за рубежом и перепродавать внутри страны. Поэтому спекулянты были готовы покупать доллары за 3-4 руб. У людей, неискушенных в экономике, создавалось впечатление, что реальная стоимость рубля ниже объявленной. Сопоставимые по качеству товары, такие как станки, сельскохозяйственные трактора, автомобили, стоили по внутренним ценам в 2-3 раза дешевле. То же самое касалось мяса, хлеба, кондитерских изделий, детской одежды. Такова была правильная для нашей северной и протяженной страны ценовая политика, в основе которой лежали низкие цены на энергию, топливо, перевозки и стремление обеспечить гарантированность пропитания самым низкооплачиваемым категориям населения. Очень низкими были цены на лекарства. Устойчивость и полновесность советской валюты до горбачевской перестройки не вызывала сомнений ни у кого. Говорить о «деревянном рубле» не было ни оснований, ни поводов. Еще при легендарном сталинском ми-

нистре финансов Звереве было организовано четкое отслеживание количества совокупности наличных денег объему товаров, поступающих в розничный товарооборот. В стране существовало два контура денежного обращения. Один для взаиморасчетов между социалистическими предприятиями и организациями (как государственной, так и коллективной форм собственности). В этом контуре функционировали безналичные деньги. Если предприятию не хватало денег для осуществления каких-то операций, то оно могло взять средства в кредит под очень низкий процент (0,3–0,5% годовых), но размер заимствования строго контролировался финансовыми органами. Второй контур денежного обращения обеспечивал розничный товарооборот наличными деньгами, совокупная масса которых должна была соответствовать совокупной стоимости продаваемых населению товаров, вещей и услуг. Советский рубль был полновесным как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Но разгосударствление разрушило эту стабильно действовавшую систему в двух направлениях. Во-первых, государственные предприятия получили возможность самостоятельно направлять часть прибыли на материальное стимулирование работников и, воспользовавшись этим правом, резко увеличили денежные выплаты работающим, естественно, в наличных деньгах. Совокупные выплаты наличными перестали коррелироваться в размерах страны и резко превысили совокупную стоимость продаваемых товаров. Во-вторых, законы о государственном предприятии и закон о кооперативах открыли шлюз для перекачивания денег из безналичного контура в наличный. Кооперативы получили возможность приобретать необходимые материалы, оборудование и продавать продукцию за наличные деньги, а государственные предприятия получили возможность расплачиваться с кооперативом за наличные. Масса наличных денег стремительно вырастала.

Вся эта деградация финансовой системы, происшедшая за два года разгосударствления, сегодня предана забвению. И говорить о «деревянном рубле» и тотальном дефиците как о символе социалистической экономики — злонамеренная ложь. Отбросить десятилетия стабильной финансовой системы, которая была характерной особенностью подлинно социалистической экономики даже в ее последнее не самое удачное десятилетие, и говорить об этапе

развала финансовой системы, характерном для экономики по сути уже не социалистической, для серьезного экономического анализа недопустимая фальсификация.

Рост оплаты труда, опережающий рост производительности труда

Одним из краеугольных положений социалистической системы хозяйствования всегда была пропорция между ростом заработной платы и ростом производительности труда. На разных этапах эта пропорция колебалась. Иногда рост заработной платы составлял 0,7-0,8 от роста производительности, иногда меньше, но всегда она была меньше 1. Именно это условие позволяло сохранить баланс между количеством наличных денег и количеством товара.

Принятие Закона о госпредприятии позволило предприятиям самим определять размер выплат из прибыли. Вместо того чтобы расходовать прибыль преимущественно на развитие, как это делает любая компания в развитых странах, независимо от того, государственная она или частная, наши хозяйственные руководители, избранные демократическим путем, опьяненные полученной самостоятельностью, стали расходовать более половины прибыли на материальное стимулирование.

В результате после принятия Закона о госпредприятии в 1987 г., в 1988 г. заработки в стране за год выросли настолько, насколько они возросли за всю предшествующую пятилетку. А именно, заработная плата возросла на 20 руб. в месяц за период с первого квартала 1988 г. по первый квартал 1989 г., в то время как за всю одиннадцатую пятилетку ее рост составил 21 руб. При этом 70–80% в приросте зарплаты составили выплаты из прибыли, а прибыль в основном наращивалась за счет повышения цен. При этом рост цен основывался на так называемых «договорных ценах», о которых мы писали ранее. Не увеличение количества производимых благ стало основой роста оплаты, а жонглирование цифрами — товары с индексом Н (новые), особо модные. Всего за 1986–1990 гг. подушевой номинальный доход вырос на 32%, в то время как рост производительности труда не превышал 2-3% в год.

В сообщении Госкомстата РФ «О социально-экономическом положении Российской Федерации в 1991 г. [3] сообщается о том, что среднемесячная зарплата в 1991 г. возросла до

530 руб. с 297 руб. в 1990 г., то есть за год она выросла на 233 руб., в то время как за всю одиннадцатую пятилетку она увеличилась всего на 21 руб. в месяц. Вот откуда дефицит товаров.

Рост зарплаты продолжался, увеличивая искусственно созданный дефицит. Мы говорим «искусственно созданный», потому что количество потребляемых на душу населения основных продуктов питания в 1987–1991 гг. было не меньше, чем до того, когда дефицит возник. Не уменьшилось производство и потребление мяса, молока, сахара, яиц и т. п., но они исчезли с прилавков в свободной продаже. Как только товары появлялись, их немедленно раскупали, потому что количество денег превосходило объем товарной массы. Если за несколько лет до горбачевских реформ ажиотажный спрос был только на дорогостоящие импортные товары, не относящиеся к предметам первой необходимости, повседневного пользования, то в конце 1980-х гг., которые нынешние недобросовестные пропагандисты отождествляют с социализмом, действительно ажиотажный спрос распространялся на многие товары.

Все эти радикальные экономические реформы, суть которых, как мы выяснили, заключалась в скрытой замене основных социалистических принципов — приоритет общенародного результата и общественная собственность на крупную промышленность, на групповые интересы и групповую собственность, привели к резкому снижению результатов. Если первые два года горбачевского периода — «ускорения» — не дали ни положительного, ни отрицательного результата, то после «кардинального реформирования» наступило серьезное ухудшение. Натуральные показатели перестали увеличиваться и некоторые существенно снизились. Выросли только стоимостные показатели. Но это вследствие роста цен. В отчете за первое полугодие 1991 г. Госкомстат сообщил:

— валовой национальный продукт снизился за год на 10%, произведенный национальный доход на 17%. Вспомним, что начинали с возмущения низким темпом роста национального дохода (3,2%), а закончили падением 10%;

— оптовые цены в промышленности выросли за год в 2,2 раза, а розничные цены на товары и услуги — в 1,9. При общем росте цен в магазинах государственной торговли в 2,3 раза за год цены на мясопродукты выросли в 2,7 раза, в том числе на колбасу вареную — в 3,1,

рыболовства — в 2,7, хлебопродукты — в 2,5, сахар, масло животное, картофель — в 2,6 раза. Рост цен на непродовольственные товары составил 2,06.

Ухудшающееся с каждым днем обеспечение всем необходимым, естественно, вызывало раздражение. А поскольку люди не понимали, что это ухудшение как раз и вызвано отказом от социалистических методов хозяйствования, то они приписывали все невзгоды недостаткам социа-

листической системы по сравнению с капиталистической. Тем более что недобросовестные сравнения в пользу капиталистических стран во всех средствах массовой информации звучали постоянно. Так что нынешние политики зря приписывают себе заслугу демонтажа социалистической экономики. Развал ее происходил еще в Советском Союзе под руководством его президента, одновременно бывшего Генеральным секретарем ЦК КПСС.

Список источников

1. Берестов А. В борьбе с наркотическим злом // Наш современник. — 2008. — № 10.
2. Иголкин А. А. Нефть, экономика и политика // Экономика и жизнь. — 1993. — № 3.
3. Ленин В. И. Полное собрание сочинений : изд. 5-е. — М.: Политиздат. — Т. 41.
4. Народное хозяйство СССР 1922–1972 гг. — М.: Статистика, 1972.
5. Народное хозяйство СССР в 1985 году. — М.: Финансы и статистика, 1986.
6. Пичурин И. И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. — Екатеринбург: УГТУ–УПИ, 2009. — 357 с.
7. Сообщение Госкомстата Российской Федерации «Социально-экономическое положение Российской Федерации в 1991 году» // Экономика и жизнь. — 1992. — № 4.

Информация об авторе

Пичурин Игорь Ильич (Екатеринбург) — доктор экономических наук, профессор, Уральский федеральный университет (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, e-mail-iip@mail.ustu.ru).

I. I. Pichurin

CAUSES OF THE CRISIS OF THE SOCIALIST ECONOMY OF THE USSR IN 1989–1991

This paper attempts to prove that the socialist economy was extremely effective as long as it was skillfully managed. Even along with a really occurred period of less effectiveness between 1975 and 1985, it did not yield growth rates of the developed countries. Gorbachev's reforms led to a distortion of the essence of the Soviet economy. It ceased to be socialist, and there was a crisis. The provision of all necessary goods was deteriorating day by day and, of course, it caused irritation. And because people did not realize that this deterioration is precisely due to the refusal of the socialist methods of economic management, they attributed all the troubles of shortcomings of the socialist system over capitalism. All the more, such an unfair comparison in favor of the capitalist countries constantly sounded in all media. So, the current politicians claim to have received a credit of trust for nothing but dismantling of the socialist economy. The collapse of the soviet economy occurred in the Soviet Union under the leadership of its president, who simultaneously was the General Secretary of the Central Committee of the Communist Party of the Soviet Union.

Keywords: socialist economy, Kondratiev cycles, radical economic reform

References

1. Berestov A. (2008). V bor'be s narkoticheskim zlom [In the fight against narcotic drugs evil]. Nash sovremennik [Our Coeval], 10.
2. Igolkin A. A. (1993). Neft', ekonomika i politika [Oil, politics and economics]. Ekonomika i zhizn' [Economics and Life], 3.
3. Lenin V. I. Polnoe sobranie sochineniy: izd. 5-e [The Complete Works: 5th. edition]. Moscow: Politizdat Publ., Vol. 41.
4. Narodnoe khozyaystvo SSSR 1922–1972 gg. (1972) [USSR national economy in 1922–1972]. Moscow: Statistika [Statistics].
5. Narodnoe khozyaystvo SSSR v 1985 godu [USSR national economy in 1985] (1986). — Moscow: Finansy i statistika [Finances and Statistics].
6. Pichurin I. I. (2009). Predposylki i posledstviya demontazha sotsialisticheskoy ekonomiki v Rossii [Prerequisites and consequences of the dismantling of the socialist economy in Russia]. Ekaterinburg: UGTU—UPI [the Ural State Technical University].
7. Soobshchenie Goskomstata Rossiyskoy Federatsii «Sotsial'no-ekonomicheskoe polozhenie Rossiyskoy Federatsii v 1991 godu» [Report of the Federal State Statistics Service of the Russian Federation «On the socio-economic situation in the Russian Federation in 1991»] (1992). Ekonomika i zhizn' [Economics and Life], 4.

Information about the author

Pichurin Igor' Il'ich (Yekaterinburg) — Doctor of Economics, Professor, The Ural Federal University (620002, Yekaterinburg, Mira st. 19, e-mail-iip@mail.ustu.ru).