

DOI 10.32726/2411-3417-2023-2-84-101

УДК 94(47); 330

Роман Кирсанов

## Реформа Косыгина-Либермана: как совместить план, прибыль и премию

**Аннотация.** Экономическая реформа 1965 г. занимает особое место среди многочисленных советских реформ. Она являлась попыткой найти баланс между сохранением директивного планирования Центра и расширением прав предприятий. Это не была «реформа ради реформы», необходимость преобразований диктовалась потребностью преодолеть нарастание трудностей в экономике и повысить эффективность планового механизма. Реформа разрабатывалась с участием десятков НИИ, имела хорошие стартовые условия, и первые годы преобразований показали ее эффективность. Однако к концу 1960-х годов новации в экономической сфере существенно замедлились, обозначилась тенденция к восстановлению «дореформенных» методов руководства экономикой. В имеющихся работах, посвященных этой реформе, подробно освещены ее мероприятия, подготовка, ход реализации и причины свертывания, а также влияние на последующее развитие страны. Автор данной статьи делает акцент на содержании нововведений с точки зрения их соответствия социально-экономическим и политическим реалиям своего времени и влияния на поведение хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова:** реформа Косыгина-Либермана, прибыль, рентабельность, планирование, фонды экономического стимулирования предприятий.

Экономическая реформа 1965 г. занимает особое место среди многочисленных советских реформ. Она являлась попыткой найти баланс между сохранением директивного планирования Центра и расширением прав предприятий. Это не была «реформа ради реформы» — потребность в преобразованиях диктовалась необходимостью преодолеть нарастание трудностей в экономике и повысить эффективность планового механизма. Реформа разрабатывалась с участием десятков НИИ экономического профиля, имела хорошие стартовые условия, и первые годы преобразований показали ее эффективность. Однако...

Принято считать, что отправной точкой развертывания в 1962–1964 гг. общесоюзной дискуссии о путях совершенствования советской экономической системы стала опубликованная 9 сентября 1962 г. в газете «Правда» статья профессора Харьковского ин-

---

**Сведения об авторе:** КИРСАНОВ Роман Геннадиевич — старший научный сотрудник Института российской истории РАН, кандидат исторических наук, romankirsanov@yandex.ru.

женерно-экономического института Е.Г. Либермана «План, прибыль, премия»<sup>1</sup>. Итогом этой дискуссии явилась экономическая реформа 1965 г., проведенная под руководством председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина.

В действительности реформа управления народным хозяйством проводилась в стране с 1957 г., когда по инициативе первого секретаря ЦК КПСС и предшественника Косыгина на посту главы правительства (с 1958 г.) Н.С. Хрущева осуществлялся переход со сложившейся в середине 1930-х годов централизованной отраслевой системы управления на децентрализованную, территориально распределенную. Реформа преследовала цель максимально приблизить органы управления к низовым объектам управления — промышленным предприятиям. Два года ранее была начата реорганизация плановых органов, в результате которой в мае 1955 г. Госплан СССР был разделен на два ведомства: Государственную плановую комиссию Совмина СССР по перспективному планированию (Госплан СССР), занимавшуюся подготовкой пятилетних и долгосрочных планов развития отраслей экономики на 10–15 лет, разработкой программ модернизации транспортной и энергетической систем, и Государственную экономическую комиссию Совмина СССР по текущему планированию народного хозяйства (Госэкономкомиссию). В 1957 г. Госэкономкомиссия была упразднена, а в феврале 1959 г. был создан Государственный научно-экономический совет Совета министров СССР (Госэкономсовет СССР), взявший на себя разработку проблемных вопросов народно-хозяйственного развития страны, включая совершенствование планирования, размещение производительных сил, развитие отдельных регионов, расчеты материальных, топливных и трудовых балансов и др. Ему же были переподчинены Научно-исследовательский экономический институт и Вычислительный центр.

Позднее Н.С. Хрущев был обвинен в волюнтаризме, а его мероприятия были признаны неэффективными и стали оцениваться как «бессистемные реорганизации государственного управления, непродуманные решения в области экономики, приведшие к обострению продовольственной проблемы» [Черкасов, с. 189]. И даже сейчас многими исследователями игнорируется тот факт, что реформы хрущевского периода являлись попыткой найти ответы на вызовы времени и создать модель экономического развития, обеспечивающую устойчивый долгосрочный рост основных народно-хозяйственных показателей с учетом новейших достижений науки и техники. Ведь в тот момент стране в очередной раз предстояло «догнать и перегнать в экономическом отношении главные капиталистические страны».

Ключевая проблема состояла в том, что к середине 1950-х годов, в условиях ускорения научно-технического прогресса, расширения ассортимента производимых товаров и усложнения их потребительских свойств, придерживаться прежних принципов централизованного руководства экономикой и планировать в штуках, тоннах и прочих натуральных показателях стало практически невозможно. Эффективность работы Госплана снизилась по всем направлениям: перспективному и территориальному пла-

1 «Правда». 09.09.1962. № 232 (16108).

нированию, планированию капитального строительства и материально-технического снабжения. Плановики буквально погрязли в кипе отчетной и плановой документации. К началу 1954 г. в структуре Госплана СССР уже отсутствовал Сводный отдел перспективных планов, и работу по перспективному планированию вели всего четыре сотрудника [Некрасов, с. 75]. Решения принимались без серьезного технико-экономического обоснования.

Эти проблемы и попытался решить Н.С. Хрущев, сформулировавший, однако, большое число трудновыполнимых и зачастую плохо согласующихся одна с другой задач, которые к тому же предполагалось выполнить в кратчайшие сроки. Несмотря на значительные успехи в области науки и техники (запуск первого спутника и полет первого космонавта, первый в мире атомный ледокол и первая в мире атомная электростанция), территориальная система управления экономикой оказалась недееспособной. Ускоренные темпы развития атомной энергетики и отраслей тяжелой индустрии, переброска ресурсов на строительство крупных металлургических и химических комбинатов привели к срыву и без того заниженных заданий по развитию легкой и пищевой промышленности. Еще хуже оказалось положение в сельском хозяйстве, где из-за волевых, непродуманных методов ретивых чиновников прирост за семилетку (1959–1965 гг.) составил всего 13% вместо запланированных 70%.

Важно отметить, что с конца 50-х годов ЦК КПСС и Совмин СССР начинают привлекать ученых к решению социально-экономических и научно-технических проблем развития СССР. Тогда же Президиум Академии наук СССР принимает ряд решений по развитию прикладных экономических исследований [Некрасов, с. 79–80]. Активизируется научно-аналитическая деятельность Госэкономсовета. Со стороны высших партийных и государственных органов возрастает спрос на научные знания, в то время как еще в первой половине 50-х годов представители академических и ведомственных научно-исследовательских институтов практически не привлекались к участию в выработке управленческих решений, а каких-либо открытых дискуссий о путях реализации государственной экономической политики в научной среде не велось. К примеру, когда в 1954 г. профессор Ленинградского госуниверситета Л.В. Канторович предложил применять математические методы в планировании развития промышленности, он был подвергнут критике со стороны Госплана СССР и Центрального статистического управления СССР.

Вышеупомянутая статья Е.Г. Либермана была опубликована как раз в период, когда на властных уровнях ждали новых и плодотворных идей. Сразу уточним, что к тому времени профессиональное сообщество было отчасти знакомо с идеями Либермана, которые были изложены в его публикациях в авторитетных журналах «Вопросы экономики» (1955 г.) и «Коммунист» (1956 г.). Имя Либермана было известно и в вузовских кругах инженерного профиля. В 1960 г. под его редакцией вышел ставший популярным в СССР учебник «Организация и планирование машиностроительных предприятий» [Организация и планирование...], который в 1967 г. был переиздан с дополнениями и небольшой переработкой.

## Споры о путях совершенствования советской экономической системы

В статье харьковского профессора (вышедшей, напомним, в «Правде» в 1962 г.) предлагалось ограничить число утверждаемых предприятию плановых показателей заданиями по объему и номенклатуре продукции и срокам поставки. На основе полученного задания предприятия должны были самостоятельно составлять итоговый план, в том числе рассчитывать рост производительности труда, фонд заработной платы, снижение себестоимости продукции, направлять капиталовложения в модернизацию. В итоге должно было улучшиться качество низового планирования, поскольку «резервы лучше всего знает и может вскрыть только само предприятие».

Чтобы побудить предприятия задействовать свои резервы и стремиться к наращиванию планов, предлагалось для отраслей и групп предприятий, находящихся примерно в одинаковых естественных и технических условиях, утверждать плановые нормативы рентабельности на длительный период. В зависимости от достигнутого уровня рентабельности устанавливались размеры поощрения коллективов предприятий. Если план рентабельности не выполнялся, предприятие получало поощрение исходя из фактической рентабельности. При несоблюдении заданий по объему, номенклатуре и срокам поставок предприятие лишалось права на премирование.

Отчисления от прибыли направлялись в фонд поощрения, который, как подчеркивал Либерман, должен был стать единственным источником всех видов премий. Вводилась шкала поощрений за рентабельность. В случае перевыполнения плана предприятие должно было направлять в премиальный фонд отчисления от прибыли не с фактического процента рентабельности, а из расчета средней ставки между плановой и фактической рентабельностью.

«Харьковская модель» меняла роль совнархозов, которым предстояло превратиться из «простой передаточной инстанции» в центр, в котором «сходятся нити низового планирования»<sup>1</sup>. Сверху в совнархозы должны были поступать государственные задания по экономическому району в целом, а снизу — разработанные самими предприятиями планы. Сумма планов предприятий должна была, как минимум, соответствовать централизованному заданию, а в лучшем случае — обеспечивать его перевыполнение.

В статье особо подчеркивалось, что управление основными факторами экономического развития — ценами, финансами, капиталовложениями, пропорциями в сфере производства, распределения и потребления и пр. — останется в руках центральных ведомств.

Таким образом, Либерманом была сформулирована очень важная проблема — как заставить руководство предприятия выкладываться на полную мощь и не придерживать резервы. С этим была связана и другая не менее важная проблема — планиро-

1 «Правда». 09.09.1962 года. № 232 (16108).

вания «от достигнутого уровня». В то время перевыполнение плана в отчетном году за счет «вскрытия» резервов выливалось в увеличение плана на следующий год. Чтобы не допустить невыполнения нового плана и перевода в разряд отстающих, «передовым предприятиям» было необходимо трудиться еще напряженнее и где-то выискивать все новые резервы, что в условиях жесткого лимитирования ресурсов (вследствие дефицита сырья и материалов) было маловыполнимой задачей. В итоге, как показывала практика, плохо работающие предприятия получали облегченные планы, а эффективные — наоборот, более напряженные задания. Поэтому главной задачей директора предприятия было получить «хороший» план. Либерман же хотел, чтобы борьба за «хороший» план сменилась борьбой за высокие производственные результаты.

Решить эти задачи предлагалось за счет подбора оптимального количества и состава директивно планируемых показателей и усиления роли прибыли и рентабельности в качестве стимулирующих факторов. К этому и сводились все новации Либермана.

По нашему мнению, Либерманом была предложена весьма идеализированная управленческая модель плановой экономики, в которой предприятия неизменно стремятся максимально повысить производительность труда и снизить себестоимость, обеспечивают наиболее оптимальную загрузку производственных мощностей и не превышают искусственно нормы расходов сырья и материалов. В такой ситуации совхозам оставалось бы в основном заниматься экономическим анализом и давать предприятиям предложения об улучшении тех или иных показателей, которые последние будут охотно учитывать.

Но в действительности (и социалистической, и капиталистической) так не бывает. Наряду с успешными предприятиями могут быть отстающие и убыточные. В рыночных экономиках существует широкий спектр методов решения проблемы убыточных предприятий, включая их банкротство и оздоровление. Советская же плановая система не предусматривала возможность закрытия неэффективных предприятий, располагая значительным арсеналом поддержания их на плаву (бесконечные доплаты и дотации убыточным предприятиям, бесконтрольная выдача безвозвратных кредитов), что было, в свою очередь, серьезным препятствием к внедрению новых принципов управления.

Зададимся вопросом: почему предприятию так необходимо внедрять инновации? В рыночной экономике периодические нововведения и усовершенствования позволяют обеспечить рост эффективности производства, получить дополнительные конкурентные преимущества, упрочить положение на рынке и повысить финансовую стабильность. Нововведения помогают оптимизировать материальные затраты на производство, улучшить систему управления производственными процессами, запустить новую продукцию или усовершенствовать выпускаемую.

В советской плановой экономике у предприятий такой мотивации не было: в условиях тотального дефицита и отсутствия конкуренции между производителями предприятию почти всегда гарантировался сбыт продукции, в том числе устаревшей и не

в полной мере отвечающей запросам потребителей. К тому же внедрение инновационных технологий на предприятии, как известно, сопряжено с ощутимыми расходами, что в советских экономических реалиях могло негативно сказаться на итоговом выполнении плановых заданий, а значит — на размере премирования. Поэтому, как пишет профессор Д.Б. Эпштейн, «для руководства каждого конкретного предприятия уже не вставал вопрос о максимальной эффективности его работы, о повышении качества изделий, о необходимости производства не запланированных, а иных видов продукции, о поиске наиболее эффективных технологий и их внедрении, а лишь о выполнении заданий» [Эпштейн, с. 166].

Введение долгосрочного норматива рентабельности также вызывает сомнения. К примеру, после модернизации производства увеличиваются мощность оборудования и объем выпуска продукции, повышаются производительность труда и фондоотдача. Соответственно, центральные плановые органы должны будут отслеживать такие качественные изменения в производственных отраслях и оперативно пересматривать нормативы рентабельности.

Обратим еще раз внимание на предлагавшийся перечень обязательных заданий для предприятий: произвести определенный объем продукции с соблюдением требований по номенклатуре и ассортименту, поставить произведенную продукцию конкретным заказчикам в предписанные сроки. Где же здесь возможность для хозяйственного маневра, для раскрытия «творческой хозяйственной инициативы»? Эти задания строго обязательные для выполнения, за их срыв предприятие несет ответственность. А уровень достигнутой рентабельности является лишь условием для премирования трудового коллектива.

Предприятие могло демонстрировать минимальную рентабельность (как говорится, на уровне статистической погрешности) и при этом считаться выполнившим план. Далеко не все предприятия стремились демонстрировать высокие результаты. Если предприятие все же хотело выйти в передовики и добиться роста прибыли, ему было вовсе не обязательно увеличивать выпуск продукции или снижать ее себестоимость. Когда позволял технический регламент, можно было применять более дешевые материалы или использовать нормативные допуски стандартов, тем самым снижая качество изделия, но не уменьшая его конечной цены. В условиях товарного голода и отсутствия рыночной конкуренции предприятию оказывалось выгоднее не снижать издержки, а наоборот — идти по пути наименьшего сопротивления и завышать цены. Ведь управленческая модель Либермана не предусматривала заданий по снижению себестоимости.

Не может не удивлять то обстоятельство, что статья провинциального институтского работника была опубликована в наиболее влиятельном печатном средстве массовой информации в СССР. Очевидно, что без серьезной протекции такая статья не могла выйти в центральной прессе. Как утверждает советский и американский экономист А.И. Каценеленбойген, «эти статьи помог представить руководящим партийным боссам из-

вестный советский политический деятель, экономист, академик А.М. Румянцев, знавший Либермана еще по Харькову» [Каценеленбойген, с. 173–174]. Любопытная подробность: и упомянутая выше статья Либермана в журнале «Коммунист» появилась, когда Румянцев являлся его главным редактором. Румянцев пользовался влиянием в научных и журналистских кругах, был знаком лично с Хрущевым и, по всей видимости, предложил ему использовать статью в «Правде» в качестве «пробного шара», чтобы выяснить реакцию хозяйственников, плановиков, ученых и различных политических групп на альтернативные подходы к роли плана и рынка.

Первые публичные оценки идей Либермана оказались преимущественно негативными. 25–26 сентября 1962 г. в Институте экономики прошло расширенное заседание Научного совета по хозяйственному расчету и материальному стимулированию при Академии наук, который, признав актуальность затронутых проблем, в целом не поддержал концепцию харьковского профессора.

Вот несколько тезисов критиков концепции Либермана. Бывший министр финансов СССР А.Г. Зверев настаивал на том, что существующих форм материального стимулирования (фонд директора) уже достаточно, а оценивать работу трудовых коллективов следует на основе достигнутых производственных показателей, таких как объем реализуемой продукции, производительность труда, использование основных и оборотных средств, материалоемкость, себестоимость продукции.

Директор Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов СССР Г.П. Косяченко, в сталинское время занимавший должности заместителя Председателя Госплана СССР и редактора журнала «Плановое хозяйство», предлагал при составлении планов использовать дифференцированный подход к каждому предприятию на основе системы показателей, учитывающих различные аспекты деятельности и особенности фондовооруженности предприятия [Лазарева. с. 134–135]. При этом, по его мнению, не следовало, наделять предприятия полномочиями самостоятельно распоряжаться материальными ресурсами поскольку при дефиците ресурсов только Центр способен расставить приоритеты и рационально распределить ресурсы между производственными объектами. Самостоятельно профинансировать капитальные вложения в реконструкцию и модернизацию производства предприятия не смогут, в противном случае это приведет к росту незавершенного строительства.

Либерман стал объектом критики даже в родном институте и был вынужден перейти на работу в Харьковский университет.

В последовавшей почти трехлетней дискуссии принимали участие ведущие советские теоретики и практики. Помимо оппонентов «харьковской системы», во многом справедливо указывавших на ее «узкие места», обозначились группы ее сторонников (среди которых оказалось немало руководителей предприятий и госплановских работников) и так называемых центристов, пытавшихся снять противоречия концепции Либермана и усовершенствовать ее.

В защиту идей Либермана выступил один из основоположников экономико-математического направления советской экономической науки, академик В.С. Немчинов, полагавший, что именно прибыль и рентабельность должны служить объективными оценочными критериями при составлении планов. С нормативом рентабельности была связана его идея введения платности производственных фондов и оборотных средств: «В соответствии с нормативами длительного действия в виде плановых нормативов рентабельности, предприятия обязаны покрыть определенную часть расходов общества, производимых из прибавочного продукта, равную расходам прибавочного продукта на расширенное воспроизводство основных и оборотных фондов. И кому много фондов дано, с того при планировании рентабельности много и спрашивается...» [Цит. по: Лазарева, с. 143]

В скором времени дискуссия об изменении принципов планирования перешла в практическую плоскость. В ряде совнархозов стали применять новые показатели планирования и оценки работы предприятий: условно чистая и чистая прибыль, нормативная стоимость обработки, трудоемкость и многие другие. Активно внедрялись новации в системе премирования. На фабриках по производству одежды «Большевичка» (Москва) и «Маяк» (Горький) в порядке эксперимента была внедрена «харьковская система». «Большевичка» и «Маяк» были освобождены от большинства спускаемых сверху заданий, их работа оценивалась не по валовому физическому выпуску, а по объему продаж и прибыли. Им было предоставлено право вносить изменения в продукцию, разрешалось заключать прямые договоры с торговыми организациями и корректировать цены на изделия в зависимости от фасона и качества. Вследствие успеха этих двух предприятий было объявлено, что с 1 апреля 1965 г. 400 фабрик по производству потребительских товаров перейдут на планирование производства с учетом спроса населения. В мае 1965 г. тот же эксперимент начался на шахтах Западного угольного бассейна в Украинской ССР, он продолжался в течение пяти месяцев и был признан успешным [Kuebler].

Поскольку для проведения экономических экспериментов отбирались преимущественно эффективные предприятия, результаты внедрения новых плановых показателей оказались в целом положительными. Из-за этого сложилось ложное убеждение, что данный опыт можно будет распространить на все советские предприятия.

Часто в качестве альтернативы реформе Либермана-Косыгина рассматриваются проект директора Института кибернетики АН УССР, академика В.М. Глушкова по созданию Общегосударственной автоматизированной системы учета и обработки информации (ОГАС) и разрабатывавшаяся советскими экономистами-математиками теория оптимального функционирования социалистической экономики (ТОФЭ). Некоторые исследователи настаивают на том, что ОГАС и ТОФЭ не являлись «конкурентами» идеям Либермана-Косыгина и в случае их поддержки со стороны власти могли бы органично вписаться в реформу 1965 г., стать ее дополнениями. Однако альтернативами либо дополнениями они могли рассматриваться лишь в том случае, если бы степень проработки данных концепций была достаточной для того, чтобы объективно оценивать потенциальный эффект от их внедрения.

В первом случае речь шла о создании в масштабах страны сети вычислительных центров, объединенных широкополосными каналами связи и предназначенных для решения задач в области экономики, планирования и управления народным хозяйством. Первоначально проект назывался «Единая система планирования и управления» (термин ОГАС появился в 1970-е годы) и предусматривал создание вычислительных центров примерно в 100 крупных промышленных городах и около 10 тыс. вычислительных центров при производственных объединениях и министерствах. Это был чрезвычайно дорогостоящий проект, оцененный в 20 млрд рублей, с длительным сроком окупаемости [Лисовицкий, с. 443–444].

Вторая альтернатива — ТОФЭ — была направлена на формализацию и ускорение выработки оптимальных решений при обработке первичной информации. В разработку этой теории внесли большой вклад советские экономисты и математики — Л.В. Канторович (первый и пока единственный в России лауреат Нобелевской премии по экономике), В.С. Немчинов, В.В. Новожилов, А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, Н.Я. Петраков, Н.П. Федоренко, С.С. Шаталин, В.А. Волконский, В.Ф. Пугачев, Ю.В. Сухотин и многие другие. Суть теории состояла в обеспечении, на основе математического моделирования, наилучшего (оптимального) использования природных, трудовых, производственных и прочих ресурсов для достижения объективных целей общества. Проще говоря, ТОФЭ пыталась описать плановое хозяйство как систему принятия оптимальных решений и формирования наиболее эффективного плана, исходя из критерия общенародного благосостояния.

Оба эти варианта не были поддержаны властью, так и оставшись институтскими проектами. Проект ОГАС был не только дорогостоящим, но и очень сложным в организационном плане, сопоставимым с реализацией космической и атомной программ. Кроме того, он создавал немалые «трудности» для чиновников и хозяйственных руководителей (главным образом, вовлеченных в теневую экономику), поскольку, помимо многократного ускорения передачи и обработки экономической информации, его реализация способствовала бы повышению качества принимаемых решений за счет минимизации приписок, бюрократической волокиты и злоупотреблений должностными полномочиями. Движение продукции, сырья и финансовых средств становилось более «прозрачным», отслеживаемым в режиме реального времени, что создавало серьезные препятствия для деятельности цеховиков.

Но главное — проект ОГАС был крайне амбициозным. Вычислительные центры следовало оснастить большим количеством современных, высокопроизводительных (для того времени) вычислительных машин, которые предстояло либо закупить за рубежом, либо произвести самостоятельно. Требовалось и сопутствующее оборудование для организации сетей передачи данных в масштабах СССР. Далее — требовалось соответствующее отлаженное программное обеспечение для управления сетевой инфраструктурой и обработки больших массивов данных. Работу 10 тыс. вычислительных центров должны были обслуживать сотни тысяч специально обученных специалистов, включая технический персонал, инженеров, программистов, эко-

номистов-аналитиков и пр., которых было необходимо подготовить в сравнительно короткие сроки. Немаловажный вопрос — сколько времени заняли бы отладка ОГАС и ее полноценный запуск. Кроме того, ОГАС надо было встроить в иерархию органов планирования, обеспечив их скоординированную работу и минимизировав возможные ведомственные конфликты.

В декабре 1966 г. научно-техническая комиссия при Госкомитете по науке и технике Совмина СССР пришла к выводу, что в период 1966–1970 гг. на имевшихся производственных мощностях можно было обеспечить выпуск около 3,6 тыс. ЭВМ, что составляло лишь 30% от потребностей [Симонов, с. 239]. Имелись в виду текущие потребности: в вычислительных машинах нуждались многие отрасли хозяйства и оборонный комплекс. Были нужны и так называемые «малые ЭВМ», предназначенные для исполнения прикладных программ, вроде бухгалтерского и банковского учета.

Во второй половине 1980-х годов ученые-экономисты И.В. Нит и П.А. Медведев, занимавшиеся разработкой методов математического анализа экономики, пришли к выводу, что компьютеры даже последующих поколений не смогут «просчитать» всю экономику СССР: «...в нашем народном хозяйстве производится и потребляется около 25 млн продуктов... Добавим, что сложность задачи нужно ассоциировать не с 25 млн, а с числом по крайней мере в несколько десятков раз большим. Ведь план должен увязать производство и потребление продукции не в стране в целом, а для каждого предприятия. Кроме того, годовой сбалансированности производства и потребления недостаточно. Мало того, чтобы годовое плановое производство проката совпадало с годовым плановым его потреблением. Надо составить такой план, чтобы каждый рулон стали, каждая балка оказалась у потребителя не позже, чем ему по плану нужно будет их использовать. Для этого годовой план должен быть разбит на одно-двухнедельные (иначе потребуются чрезмерные запасы) увязанные между собой подпланы. Это в тысячи раз увеличивает нагрузку на вычислительную машину. Для 25 млн продуктов необходимая информация исчисляется миллиардами единиц. Такие объемы информации не могут передать в разумное время существующие каналы связи» [Медведев, Нит, с. 137].

Та же амбициозность была присуща и ТОФЭ. С помощью математического моделирования предстояло привести экономику в такое оптимальное состояние, при котором обеспечивается максимально полное и эффективное использование имеющихся производственных ресурсов, а выпуски всех видов продукции согласованы между собой и с конечным потреблением.

Поэтому вовсе не случайным оказалось скептическое отношение многих хозяйственников к экономико-математическим моделям. Даже сегодня, как отмечают исследователи, «отсутствует единая, философски обоснованная методика составления экономико-математических моделей» [Шамин, Горохов, Сулов, с. 392].

## Экономическая реформа 1965 г. и ее последствия

Мероприятия экономической реформы 1965 г. достаточно подробно рассмотрены многочисленными исследователями, поэтому остановимся только на ее основных положениях. В содержательном аспекте реформа включала в себя два направления преобразований. Первое — исправление ошибок хрущевского правления и возврат с территориального хозяйственного управления и планирования на отраслевое. Второе — продолжение совершенствования методов планирования и управления экономикой и расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, но с опорой на результаты научной дискуссии предшествующих лет.

В соответствии с постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» [Постановление ЦК КПСС...], число директивных плановых показателей было сокращено с 30 до 9, но они по-прежнему охватывали основные финансово-хозяйственные аспекты работы предприятий: 1) общий объем реализуемой продукции (в отдельных случаях — объем отгруженной продукции), заменивший показатель валовой продукции; 2) важнейшие виды продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции; 3) общий фонд заработной платы; 4) общая сумма прибыли и рентабельность (к сумме основных фондов и оборотных средств); 5) платежи в бюджет и ассигнования из бюджета; 6) общий объем централизованных капитальных вложений, в том числе объем строительно-монтажных работ; 7) ввод в действие основных фондов и производственных мощностей за счет централизованных капитальных вложений; 8) задания по внедрению новых технологий и выпуску новых видов продукции; 9) объем поставок предприятию сырья, материалов и оборудования, распределяемых вышестоящими организациями. Сразу оговоримся, что впоследствии число плановых показателей снова увеличилось.

Расширение прав хозяйствующих субъектов выразилось в том, что предприятия обязаны были самостоятельно определять детальную номенклатуру и ассортимент продукции, устанавливать долговременные договорные связи с поставщиками и потребителями, определять структуру управления, численность работников, размеры материального поощрения. За невыполнение договорных обязательств предприятия подвергались финансовым санкциям.

Работа предприятия оценивалась по показателям прибыли и рентабельности. За счет прибыли предприятия получили возможность формировать фонды развития производства, материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Средства фонда развития производства предприятия могли по своему усмотрению (но в рамках действующего законодательства) направлять на замену устаревшего оборудования, проведение мероприятий по улучшению технологии производства и повышению качества продукции. Тем самым возрастала роль децентрализованных вложений в развитие производства.

Не стоит думать, что перевод прибыли в разряд основных оценочных показателей работы предприятий означал внедрение рыночных элементов в советскую экономику. При капитализме прибыль — это то, ради чего открывают бизнес и вкладывают в него силы, знания и деньги. Прибыль является отражением экономической деятельности компании в денежном эквиваленте. Это показатель качества, популярности и успешности продаж продукции, характеристика положения компании на конкурентном рынке. Полученная прибыль направляется на расширение бизнеса, улучшение условий труда, поощрение владельцев бизнеса, топ-менеджеров и работников.

При социализме прибыль не являлась тем, ради чего создавалось производство, и не имела того социального смысла, который характеризует ее в условиях капитализма. Ее функции — накопления, распределения и стимулирования — намного уже, чем в рыночной экономике. В социалистической экономике прибыль прежде всего является источником расширенного воспроизводства и решения социальных задач, необходимых для «наиболее полного удовлетворения потребностей общества». Как отмечала Г.В. Базарова, «при социализме производство прибавочного продукта и получение прибыли не имеют самодовлеющего значения. Задача максимизации прибыли не возникает перед социалистическим общественным производством в качестве главной народно-хозяйственной задачи. Вопрос о прибыли не является решающим при определении народно-хозяйственных пропорций и размещении капитальных вложений» [Базарова, с. 24].

В рыночной экономике все наоборот. Прибыль является основным источником текущего и долгосрочного развития компании, выступает индикатором ее конкурентоспособности, гарантом выполнения обязательств перед кредиторами. Это не просто оценочный показатель, это главный фактор увеличения рыночной стоимости компании. Наконец, прибыль составляет основной интерес собственника, поскольку она обеспечивает прирост капитала и расширение бизнеса.

При социализме у администрации предприятия такой интерес отсутствует: предприятие и все средства производства находятся в общенародной (государственной) собственности. Прибыль также «принадлежит всему обществу». Предприятие может не достигать самоокупаемости, даже являться планово-убыточным, но оно все равно сохраняет свое место в «экономике дефицита», поскольку межотраслевая и внутриотраслевая конкуренция отсутствует или слаба. Как правило, убыточность того или иного предприятия была связана с тем, что оно не рассматривалось руководящими органами в числе приоритетных при финансировании либо цены на его продукцию удерживались государством на заниженном уровне.

В рыночных условиях предприниматель определяет цену, объем и номенклатуру продукции (факторы, которые влияют на величину прибыли) главным образом исходя из соотношения «спроса-предложения». В социалистической, пусть и хозрасчетной, экономике эти факторы определяются преимущественно государством.

До реформы 1965 г. в течение многих лет эффективность работы предприятия оценивалась по показателю себестоимости, с которым было тесно связано премирование инженерно-технических работников. Несмотря на то, что этот показатель мотивировал предприятия к экономии сырья и материалов и совершенствованию технологий, он нередко подвергался критике, поскольку в «хрущевское» время на практике бывали случаи, когда предприятия, поощрявшиеся за сверхплановое снижение себестоимости, не выполняли плана прибыли [Там же, с. 29]. От этого показателя было решено отказаться (он сохранился только в отношении планово-убыточных предприятий, где формирование фондов развития производства и материального поощрения ставилось в зависимость от снижения себестоимости продукции и уровня убыточности). Победил подход Либермана: предприятие должно было заниматься не снижением издержек, а максимизацией прибыли, которая, в свою очередь, определялась как устойчивый процент от себестоимости продукции. Реализация такого подхода перевела экономику страны на путь завышения издержек и себестоимости (поскольку от этого зависели доходы предприятий) и сделала ее затратной.

Данное нововведение кардинально изменило ситуацию по сравнению со сталинским периодом. Сложившаяся в 1930-е годы экономическая система, в силу скудности ресурсов и особенностей коммунистической идеологии, нацеливала предприятия не на максимизацию прибыли (которая считалась капиталистическим пороком), а на снижение производственных издержек. Прибыли не придавалось планового значения. Предприятиям сверху спускались указания о том, где закупить сырье и материалы, какую продукцию и в каком количестве произвести и кому ее поставить. Поскольку «сверху» гарантировался сбыт продукции, то, соответственно, обеспечивалась и заработная плата. В этих условиях у предприятия оставалась очень ограниченная свобода действий — произвести больше или дешевле. За это выплачивалась премия. Таким был хозрасчет 1930-х годов, сочетавший централизованные плановые задания и некоторую долю самостоятельности предприятий. Такой метод ведения хозяйства и управления было бы правильнее назвать народно-хозяйственным хозрасчетом: предприятие-смежник может показывать нулевую рентабельность, поскольку оно поставляет предприятию-изготовителю комплектующие изделия по минимальной цене, едва превышающей себестоимость, но предприятие-изготовитель в итоге выпускает высокорентабельную продукцию. Тем самым рентабельным оказывается все народное хозяйство страны.

По новым правилам, прибыль становилась планируемым показателем и напрямую зависела от себестоимости продукции: чем выше производственные издержки, тем выше прибыль. Предприятиям стало невыгодно внедрять технические и организационные новшества. Поскольку роль централизованных вложений сократилась, предприятие, желавшее построить для своих сотрудников дом отдыха или детский сад, должно было иметь стабильные фонды, а для этого требовалась стабильная прибыль, обеспечить которую можно было, завышая расходы на производство.

По свидетельству ряда современников, А.Н. Косыгин не осознавал, какой процесс им был запущен [См.: Бирман; Ситнин]. Правда, в первые годы реформа Косыгина-Ли-

бермана имела «побочную» эффективность: некоторые предприятия, как бы по инерции, старались экономно относиться к своим ресурсам, с заводов увольнялись «лишние» люди, остальные работники стали зарабатывать больше за счет выплаты премий и различных надбавок. Возможно, сказалось «экономическое» безвластие: совнархозы были упразднены, а министерства пока не успели «развести бюрократию». Но в конце 1960-х годов выяснилось, что заработанные деньги в действительности не обеспечены товарным покрытием в масштабах страны, в результате чего в стране начался постоянный потребительский кризис, а в крупные города потянулись «колбасные» электрички. Несмотря на принимавшиеся меры по стимулированию отраслей группы «Б», планы по производству товаров народного потребления не выполнялись. Уровень потребностей людей, по мере роста благосостояния, увеличивался, а дефицит товаров длительного пользования на потребительском рынке страны усиливался. Стала набирать силу теневая экономика, во многом сводившая на нет старания правительства стимулировать рациональный подход к делу.

Многие исследователи сходятся во мнении, что реформа 1965 г. была лишена последовательного продолжения и потому не дала устойчивых позитивных результатов. В.А. Мау дает этому такое объяснение: «Экономическая политика вскоре повернула вспять — партийное руководство, сделав несколько шагов по направлению к рынку, не было способно решиться на дальнейшую трансформацию хозяйственной системы, так как понимало неизбежность дополнения экономической либерализации политической» [Мау, с. 11]. С.А. Ситарян объясняет позицию партруководства следующим образом: «Многие, кто окружал Л.И. Брежнева, придерживались старых устоявшихся принципов: им было трудно отказаться от прежнего и представить, как можно перейти от показателя валового продукта к показателю реализации продукции... Многие люди очень тяжело воспринимали возможность изменений; им казалось, что их всех выкинут из их министерских и зампредовских кресел. Это их сжимало в единый кулак, и они дружно выступали против всяких новшеств. Они очень боялись перемен. Понимали, что если начнутся серьезные перемены, то будут и кадровые перемены» [Ситарян, с. 63–64].

В качестве причин торможения реформы Косыгина можно привести и другие факторы: события в Чехословакии в 1968 г., заставившие партийные круги в СССР прекратить попытки обновления социализма; нежелание министерств подстраиваться под хозрасчетные принципы работы предприятий; бюджетные проблемы, вызванные завышенной величиной фондов предприятий; неготовность части хозяйственных руководителей работать «по-новому», в условиях расширенной самостоятельности и, как следствие, повышенной ответственности. Главное же — уже отмеченное осознание партийными и министерскими руководителями необходимости тех или иных политических перемен по мере углубления экономической реформы.

Тем не менее на протяжении 1970-х годов совершенствование механизмов управления считалось одним из узловых вопросов экономической политики. Обсуждение этого вопроса происходило на самых разных уровнях, принимались различные директивы, но исполнялись они медленно и непоследовательно.

В 1971 г., «исходя из задач повышения эффективности производства», были восстановлены директивные задания по росту производительности труда, в заданиях по общему объему реализации продукции выделялся объем новой продукции [Постановление Совета Министров...].

Было обращено внимание на банковскую систему, которая за счет более широкого использования финансово-кредитного механизма должна была способствовать интенсификации производства и ускорению технического прогресса. Перед Стройбанком СССР была поставлена задача добиваться усиления роли кредитования и системы финансирования в повышении эффективности капитальных вложений. Но в итоге увеличение кредитования коснулось преимущественно промышленности группы «А». Как следствие, доля тяжелой индустрии в общем промышленном производстве продолжала возрастать. Получалось, что промышленность работала сама на себя, многократно перерабатывая сырье и энергию и все более отрываясь от потребительской сферы. Банковская система становилась заложницей своей кредитной политики и только усиливала диспропорции в промышленном секторе.

Наконец, 12 июля 1979 г. вышло совместное постановление ЦК партии и Совета Министров СССР № 695 «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» [Собрание постановлений...], которое по значимости сравнивается с реформой 1965 г. К тому времени А.Н. Косыгин утратил влияние на экономический блок правительства, и новый проект реформы разрабатывался под руководством заместителя председателя Совмина СССР В.Н. Новикова.

Постановление 1979 г. представляло собой достаточно объемный документ, который вобрал в себя многие предложения отечественных экономистов, занимавшихся разработкой проблем совершенствования планирования и материального стимулирования производства, научно-технического прогресса и повышения качества продукции. С одной стороны, при подготовке этого нормативного акта учитывались накопленный, в том числе негативный, опыт и выявившиеся особенности развития советской экономики. С другой стороны, это была компиляция нередко противоречащих друг другу и не проверенных на практике предложений, которые было трудно объединить в систему. Документ недвусмысленно указывал на необходимость и дальше усиливать плановые начала в экономике. По сути, это была очередная попытка реформировать, а точнее говоря — подкорректировать существующую экономическую систему без каких-либо радикальных изменений.

\* \* \*

Экономическая реформа 1965 г. неразрывно связана с именами двух людей — Е.Г. Либермана и А.Н. Косыгина. Евсей Григорьевич Либерман стал «первопроходцем» в развертывании серьезнейшей научной дискуссии советского периода (это был спор о пути развития страны), его идеи прозвучали в докладе Косыгина на сентябрьском

пленуме 1965 г. и составили основу принятых решений. Алексей Николаевич Косыгин как глава правительства отвечал за подготовку и реализацию этой реформы и поэтому несет ответственность за ее результаты. Известно, что ему приходилось преодолевать стойкое сопротивление консервативного большинства в Политбюро и ЦК КПСС, что не могло не сказаться на эффективности внедрения экономических новаций. Но и сам председатель Совмина не был революционером в экономике. Он хорошо понимал «границы дозволенного» и не ставил целью кардинальную смену парадигмы экономического развития. Речь шла о максимально допустимом расширении самостоятельности хозяйствующих субъектов в рамках все тех же директивных методов руководства экономикой.

Инициаторы преобразований исходили, в принципе, из правильного понимания ситуации: плановая система не справляется с усложнившейся структурой экономики, эффективность производства падает, технические новшества внедряются медленно, страна все больше отстает от научно-технического прогресса. Ими была поставлена крайне непростая задача: заставить предприятия работать эффективнее, внедрять новые технологии и производить современную и качественную продукцию, при этом сохранив централизованную плановую систему и, конечно, не производя никаких политических преобразований. При таких исходных условиях говорить о сколько-нибудь серьезном внедрении рыночных элементов в советские экономические реалии не приходилось. Целью было усовершенствовать плановую систему, подобрав оптимальные плановые показатели. Попутно предстояло решить ряд задач, связанных с перестройкой кредитного механизма и порядка розничного ценообразования, совершенствованием методов обработки экономической информации и т.д. Никаких революционных изменений не предполагалось.

Однако перестройка плановой системы в соответствии с концепцией Либермана-Косыгина оказалась неэффективной, усилив затратный характер советской экономики и обострив проблему дефицита. Выход виделся в анализе причин «пробуксовки» реформы, корректировке ее основных положений и выработке новых решений. Но политическое руководство страны, по всей видимости, боясь повторения «хрущевского» опыта с управленческими и хозяйственными экспериментами, решило попросту свернуть преобразования.

Из этого, однако, не следует, что реформа оказалась неудачной. С позиции сегодняшнего экономического мышления можно долго указывать на недостатки той реформы и сетовать на ее быстрое свертывание. Но если объективно оценивать тогдашние идеологические ограничители и политические преграды, состояние научной экономической мысли, реалии хозяйственной жизни, настроения и цели политических элит, прочие аспекты социально-экономической действительности, то можно сказать, что эта реформа вполне соответствовала логике своего времени. Тем более что на протяжении 1970-х годов экономика СССР, хотя и затухающими темпами, но продолжала расти, в то время как экономика ведущих стран Запада в результате циклического кризиса перепроизводства 1974–1975 гг. оказалась втянута в длительный структурный

кризис. Это позволяло правящей компартии уверенно заявлять о преимуществах советской системы хозяйства перед капиталистической и не замечать нарастание застойных явлений в экономике.

Можно полагать, что если бы власть проявила достаточно политической воли, и реформирование, пусть и медленно, продолжалось в направлении совершенствования хозрасчетных отношений, это позволило бы облегчить наиболее застойные экономические явления, прийти к пониманию необходимости снижения ограничений на экономическую активность и, в конце концов, обеспечить планомерное и системное движение к эффективной и перспективной экономической модели.

## Литература

- Базарова Г.В.* Прибыль в экономическом стимулировании производства. М. 1968.
- Бирман И.Я.* Я — экономист. Новосибирск. 1996.
- Каценеленбойген А.* Советская политика и экономика. Книга третья. США. 1988.
- Лазарева Л.Н.* Экономическая реформа 1965 года: предпосылки, ход, итоги. М. 2021.
- Лисовицкий В.Н.* Евсей Либерман — идеолог «косыгинской» хозяйственной реформы // Историко-экономические исследования. 2016. Т. 17. № 3. С. 433–452.
- Мау В.* Перестройка: теоретические и политические проблемы экономических реформ // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 6–29.
- Медведев П.А., Нит И.В.* Нас унижающий обман // Нит И.В. Реализм в экономике: Работы разных лет. М. 2002. С. 133–139.
- Некрасов В.Л.* Советский экономический реформизм эпохи Н.С. Хрущева: авторитарный реформатор, партийно-государственная система и академическое сообщество // Новый исторический вестник. 2017. № 4 (54). С. 71–91.
- Организация и планирование машиностроительных предприятий: Учебник для студентов-заочников инж.-экон. ин-тов и фак. / Под ред. д-ра экон. наук проф. Е. Г. Либермана. М. 1960.
- Постановление Совета Министров СССР от 21 июня 1971 г. № 413. О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства. — URL: [normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=105337](http://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=105337) (дата обращения 15.05.2023).
- Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 4 октября 1965 г. № 729. О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. — URL: [normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=105331](http://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=105331) (дата обращения 15.05.2023).
- Симонов Н.С.* Несостоявшаяся информационная революция: условия и тенденции развития в СССР электронной промышленности и средств массовой коммуникации. Часть I. 1940–1960-е годы. М. 2013.
- Ситарян С.А.* Уроки будущего. М. 2010.
- Ситнин В.К.* Из опыта кредитно-финансовых реформ в СССР // Проблемы прогнозирования. 1994. № 6. С. 42–53.
- Собрание постановлений СССР. 1979. № 18. Ст. 118.
- Черкасов П.П.* ИМЭМО. Очерк истории. М. 2016.

*Шамин А.Е., Горохов В.А., Суслов С.А. и др.* Современные проблемы экономико-математического моделирования как метода исследования экономических явлений // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 389–393.

*Эпштейн Д.Б.* Реформа Косыгина и эффективность социалистической экономики // Альтернативы. 2016. № 1. С. 165–176.

*Kuebler J.* Soviet economy: incentives under communism. Editorial research reports 1966 (Vol. II) // CQ Researcher. — URL: [library.cqpress.com/cqresearcher/document.php?id=cqresrre1966092100](http://library.cqpress.com/cqresearcher/document.php?id=cqresrre1966092100) (дата обращения 15.05.2023).