Министерство общего и среднего образования

Российской Федерации

Муниципальное образовательное учреждение

«СОШ № 2» г.Усолье-Сибирского, Иркутской области

**РОЛЬ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ**

**1965 – 1967 гг**

**Автор: Масленникова Наталья**

**МОУ СОШ № 2 г.Усолье-Сибирское**

**Научный руководитель:**

**Учитель истории и обществознания**

**МОУ СОШ № 2 г.Усолье-Сибирское**

**Масленникова Галина Викторовна**

2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение стр.3

1. На пути к экономическим реформам 1965 – 1967 гг. стр.7

* 1. Анализ развития 60-х гг ХХ века. стр.7
  2. Обострение кризиса советской экономики. стр.9

2. Сущность экономической реформы 1965 – 1967 гг. стр.11

2.1. Экономическая реформа 60-х гг. стр.11

2.2. Хозяйственная реформа в действии стр.14

2.3.Скрытая сущность хозяйственной реформы Косыгина стр.21

2.4 Обывательская психология или вредительство? стр.25

2.5. Анализ временных рядов статистических данных при изучении социальных последствий экономической реформы 1960-х гг. стр.28

Заключение. стр.31

Список литературы. стр.34

**ВВЕДЕНИЕ**

Проблематика экономических преобразований второй половины 1960-х гг. до сих пор привлекает внимание исследователей. Активный реформаторский курс, начатый в 1965 г., в силу ряда причин стал серьезно трансформироваться на рубеже 1960–1970-х гг., постепенно уступая место иной экономической ситуации, которая являлась составной частью уже такого феномена как «застой». Период «перестройки» заметно актуализировал изучение данной проблемы, тем более что появился вполне обоснованный повод для проведения исторических аналогий. Именно тогда сформировалось несколько крупных подходов к объяснению причин отказа от экономических преобразований, тесно связанных с именем А.Н. Косыгина.

Очень часто сворачивание хозяйственной реформы большинство исследователей связывало с внешнеполитическими акциями советского руководства. Печально знаменитые события в Чехословакии 1968 г. послужили важным сигналом отказа от активной реформаторской политики, и не только в рамках СССР. По свидетельству К.Н. Брутенца, «Брежнев, когда чувствовал себя нормально, говорил о реформах, но после чехословацкой акции все подобные мысли оставил». Как отмечают исследователи, одной из главных причин силового вмешательства стала боязнь «инфицирования» советского общества «заразой», т.е. перехода экономических преобразований за дозволенные советской системой пределы. Вероятно, события в Чехословакии показали советскому руководству возможные последствия в случае продолжения реформы. Соответственно, под лозунгом борьбы с «реставрацией капитализма в странах социализма» фактически началось сворачивание реформаторского курса А.Н. Косыгина.

Этот подход привел часть исследователей к необходимости обратить внимание на социальные и политические последствия хозяйственной реформы 1965г. Соответственно, некоторые из них (С. Брукан, С.Г. Кордонский, С.Ю. Андреев, Е.З. Майминас и др.) рассматривали в качестве «механизма торможения» реформы А.Н. Косыгина особенностисоциальной структуры советского общества, в которой центральной фигурой советская идеология объявляла «работника физического труда». По мнению С. Брукана, в большей степени от этой реформы пострадали слои малоквалифицированных рабочих, занятых физическим трудом, и партийного аппарата, «чей неофициальный союз явился главной социальной опорой Л.И. Брежнева при сворачивании преобразований Н.С. Хрущева и А.Н. Косыгина». Любые изменения, потенциально грозившие потерей этими социальными категориями общественного статуса и привилегий, наталкивались на довольно серьезное сопротивление, с которым советское руководство просто не могло не считаться. Для преодоления возникших противоречий элита была вынуждена выбрать стратегию «сдирижированного консенсуса», что требовало пожертвовать экономической эффективностью и прогрессом ради достижения внутренней стабильности.

Представители следующего подхода причины отказа от реформы А.Н. Косыгина искали в политической сфере. Как считает Е. Амбарцумов, «попытки экономических реформ 1950-1960-х гг. ушли в песок именно из-за того, что не были подкреплены реформой политической системы». Как показывают многочисленные научные и публицистические работы, советское руководство боялось и политических последствий экономической реформы А.Н. Косыгина. Допущение рыночного механизма, пусть даже очень ограниченного, привело бы к необратимым изменениям в «политической надстройке» – прежде всего, ограничению роли партии в обществе. Не следует забывать и потенциальную опасность превращения партийных организаций в своеобразный придаток хозяйственных органов как логичное последствие экономической реформы 1965 г.

Однако эти подходы не лишены ряда существенных недостатков. Во-первых, исследователи не всегда обращали внимание на региональную специфику проведения реформы, подчас делая выводы иногда только на основе источников, характеризующих деятельность центральных органов власти и управления. Это могло привести к не совсем адекватным оценкам ситуации на местах.

Во-вторых, при выявлении сторонников и противников реформ А.Н. Косыгина многие исследователи ограничивались лишь констатацией факта, упуская из вида сложный комплекс противоречий, который приводил к социальному расколу и даже в рамках определенной группы общества. Естественно, это не могло не отразиться на некоторой упрощенности оценок.

В-третьих, как нам кажется, в силу ряда причин наименее изученным оказалось противоречивое отношение властвующей элиты к реформаторскому курсу А.Н. Косыгина. Указанная проблематика актуальна еще и потому, что сворачивание экономической реформы 1965 г. не случайно совпало с наступлением так называемого «золотого века» партийной и государственной элиты. Позиция именно этих ветвей элиты сыграла важную роль в судьбе преобразований А.Н. Косыгина. Поэтому значительный круг проблем, связанных с восприятием реформы элитой, еще требует более пристального внимания.

Изучение данного феномена еще ждет своего исследователя, однако отметим несколько причин этого процесса. Во-первых, это далеко не совершенная система показателей, которая «ни в коей мере не побуждает предприятия искать резервы повышения производительности труда и экономии заработной платы, так как предприятия, повысившие производительность труда и сэкономившие фонд заработной платы, оказываются на следующий период в худших условиях, чем те, которые далее не выполняли план по производительности и транжирили фонд заработной платы». Второй причиной следует назвать развитие «теневой» экономики, которая практически не поддавалась контролю. Некоторые специалисты Госплана доказывали, что социальное возрождение села не возможно без некоторой свободы предпринимательской деятельности*.* Однако идея даже ограниченной свободы предпринимательской деятельности в деревне, естественно, стала объектом постоянно жесткой критики со стороны партийных и советских органов, которые обладали идеологическим преимуществом: свобода предпринимательской деятельности не соответствовала сущности социализма. Помимо идеологического противоречия, они указывали и на следующий недостаток: свобода предпринимательской деятельности, даже в виде промыслов, не поддается привычному контролю, а это способно порождать нетрудовые доходы. Откровенно пугала и потенциальная возможность превращение «промысловиков» в конкурентов промышленных министерств.

Более того, архивные материалы позволяют расширить трактовку этого противоречия до конфликта между городом и деревней, обостренного реформаторским курсом А.Н. Косыгина. Некоторые сельские партийные и советские органы указывали на потенциальную опасность резкого отставания деревни вследствие недостаточной ее готовности к полному восприятию реформ. Поэтому они с самого начала высказывали сомнения в намечаемых преобразованиях. Результаты этой неподготовленности не замедлили сказаться: доля рентабельных колхозов и совхозов составляла 30-35% от их общего числа, а нерентабельность значительной их части была нередко была связана с плохим руководством.

Помимо обозначенного выше конфликта между промышленностью и сельским хозяйством, серьезные противоречия складывались и в рамках самой промышленности.

Актуальность темы исследования обусловливается тем, что в современ-ных условиях, как и в послевоенные годы, экономическая политика провозглашается одним из приоритетных направлений в деятельности государства.   
 В 2003 году президент Российской Федерации В.В. Путин в послании к Федеральному Собранию обозначил важнейшие направления социальной политики, предполагающие повышение уровня жизни. «Политика экономического роста не может быть противопоставлена социальной политике. Хотел бы подчеркнуть: экономический рост, прежде всего, нужен нам для повышения благосостояния граждан. С ним прямо связано решение целого ряда насущных проблем. Это - и качественное питание, и добротное, комфортное жилье, бесперебойная подача электричества и горячей воды. Это - хорошее образование и современное здравоохранение. Это защита от несчастных случаев и природных катаклизмов. Это, наконец, более высокая продолжительность жизни. А полученные государством значительные экономические преимущества и дополнительные доходы должны быть направлены на повышение уровня жизни наших граждан».   
В Конституции РФ, принятой в 1993 г. на всенародном референдуме, в седьмой статье провозглашается, что «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», а в восьмой «В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свобода перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности.

Научная актуальность проблемы заключается в анализе исторического прошлого советского государства, в реализации экономической политики 60-х годов в отношении населения страны. Строительство нового правового, социального и демократического государства в России можно будет успешно реализовывать только при изучении накопленного опыта. Подлинно научное, объективное познание исторического пути позволит избежать ошибок, упущений в реализации экономической политики на этапе современной модернизации России.   
Объектом исследования является изучение влияния модернизационных процессов на экономическую сферу страны в целом.

Предметом исследования выступают формы и методы реализации экономической политики Советским государством в отношении своих граждан. Хронологические рамки исследования 1965 -1970-е гг. — это переход Советского государства к новым экономическим реформам, связанным с мартовским Пленумом (1965 г.), которые изменили подходы к социальной политике.

Цель работы: характеристика попыток правительства реорганизовать социалистическую экономику и повысить ее производительность, рассмотрение роли и последствий экономической политики Советского государства в 60- е гг. ХХв. Исходя из поставленной цели и степени изученности проблемы, ее научной и общественной значимости поставлены следующие задачи:   
- выяснение цели и сущности экономической реформы 1065 – 1967 гг.

- раскрытие сущности «нового» подхода к руководству народным хозяйством СССР (реформа 1965 г.).

-раскрытие основных направлений государственной политики по восстановлению с/х в 60- е гг.

- изучение причины неудач и последствия экономической реформы .

- исследование экономических факторов развития народного хозяйства и показать их влияние на социальную политику государства и повышение жизненного уровня,

- анализ экономического развития СССР в 60-80-е гг.

Методы исследования: анализ исторических и литературных источников.

**1. НА ПУТИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЕ 1965 – 1967 гг**

**1.1. Анализ развития страны в 60-е годы ХХ века**

Анализ развития страны в 60-е годы представляет немалую сложность. Это один из наиболее противоречивых периодов в истории Отечества, насыщенный драматическими событиями, которые повлияли и на российскую и на мировую историю.

Новая экономическая ситуация определялась начавшейся в стране научно-технической революцией. Овладение ядерной энер­гией, первые шаги по освоению космоса, автоматизация произ­водств и развитие науки придавали Программе коммунистическо­го строительства особый колорит, подпитывали иллюзию скорого достижения коммунистического идеала.

В конце 50-х — первой половине 60-х годов наблюдается подъ­ем социальной активности населения. Люди с интересом и энтузи­азмом принимают планы коммунистического строительства. Рост­ки нового, коммунистического, как тогда говорили, появляются в трудовых коллективах, множатся и тиражируются. Ярким проявле­нием этого стали бригады коммунистического труда, которые стре­мились повысить производительность, экономить энергию и ре­сурсы. Демонстрируя доверие к товарищам, рабочие снимали замки с кабинок и ящиков, где хранились вещи и инструменты. В отдель­ных бригадах практиковали получение зарплаты без кассира и т.д.Вместе с тем уже к середине 60-х годов в стране сложились се­рьезные противоречия. Главным из них стало снижение производ­ства. Если основные производственные фонды страны в 1959— 1965 гг. увеличились примерно в 2 раза, то объем промышленной продукции вырос только на 84%. Снижение фондоотдачи посте­пенно превращается в хроническую проблему отечественного про­изводства. Общие темпы развития страны также последовательно и резко падали. Если за годы восьмой (1966—1970 гг.) пятилетки национальный доход государства вырос на 41%, девятой (1971— 1975 гг.) — на 28, десятой (1976—1980 гг.) — на 21, то одиннадцатой (1981-1985 гг.) - только на 16,5%.

Преимущественно экстенсивный путь развития народного хо­зяйства обусловил расширение производственных площадей, уве­личение численности занятых в промышленном производстве ра­бочих. Вторая по численности населения держава мира постоянно испытывала нехватку свободных рабочих рук. Хозяйственная мо­дель СССР приобретала ярко выраженный характер затратной эко­номики. Лучшим пятилетием был период 1966—1970 гг. Экономи­сты называли восьмую пятилетку «золотой», которая была последним всплеском коммунистической эйфории и иллюзии.

Экономической реформе 1965 г. предшествовала широкая дис­куссия ученых, хозяйственников, рабочих. В общественное созна­ние проникали убеждения, ранее считавшиеся чуждыми советской идеологии. Признавалось, что товарно-денежные отношения при­сущи социалистическому способу производства, закон стоимости действует в различных общественных формациях, а плановые орга­ны должны создать оптимальные условия для работы предприятий.

Реформа 1965 г. на первый план выдвигала экономические методы управления. Это не означало отказа от административной экономики. Администрация получала рычаги воздействия на про­изводство посредством использования интересов трудовых коллек­тивов. Предприятию спускались сверху лишь пять показателей: реализация продукции, ассортимент основных изделий, фонд за­работной платы, прибыль и рентабельность. В течение 1965— 1967 гг. были повышены цены на промышленную и сельскохозяй­ственную продукцию, увеличилась прибыль производителей, было проведено выравнивание уровней рентабельности отдельных отрас­лей. Но дальше реформа не пошла. Воссозданные в 1965 г. отраслевые министерства быстро подмяли появившуюся самостоятель­ность предприятий и восстановили всеобъемлющий контроль над трудовыми коллективами. Административная экономика обнару­жила удивительную устойчивость и невосприимчивость к переме­нам. Она не допускала радикальных преобразований в хозяйствен­ном механизме, стремилась сохранить любой ценой отношения собственности.

Основой экономической модели выступала так называемая общественная собственность на средства производства в форме общенародной, кооперативной, муниципальной собственности. Наличие частной собственности на средства производства и рыночные отношения в их цивилизованном понимании отвергались. Вопреки здравому смыслу успешное развитие советской экономики предполагало сближение, а в перспективе слияние всех форм в единую общенародную собственность.

Административные методы деформировали саму модель социалистического производства. Собственность, именуемая общенарод­ной, на практике являлась собственностью номенклатуры. Рабочие были отчуждены от средств производства и процессов распределения. Не случайно в рабочей среде сформировалось отношение к общественной собственности как к ничейной, казенной. В итоге реформа 1965 г. оказалась также по преимуществу косметической.

**1.2. Обострение кризиса советской экономики**

На Пленуме ЦК, на котором снимали Хрущёва с занимаемых им высших постов в партии и государстве, в речах обличителей было высказано немало критики недостатков  в развитии советской экономики. Косыгин, до этого времени возглавлявший Госплан СССР, разумеется, знал, что положение в экономике не блестяще. Но и для него, возглавившего теперь правительство, многое оказалось полной неожиданностью.

Советские люди были уверены в том, что экономика страны успешно развивается, поскольку все пятилетние планы, утверждённые Верховным Советом СССР, успешно (и даже досрочно) выполнялись. Однако они не знали, что планы выполнялись лишь по «валу», но ни один из них и близко не был к выполнению в натуральном выражении.

Что же это за зверь такой – «вал», затмивший реальную картину состояния экономики?

Органический порок исчисления продукции по «валу» заключается в повторном счёте элементов стоимости одной и той же продукции. По мере специализации производства и усложнения хозяйственных связей между предприятиями разрыв между «валом» и реальным состоянием экономики становился всё более глубоким. Предприятия, отчитывавшиеся в выполнении планов производства по «валу», находили всевозможные способы его увеличить. Например, на хороший дешёвенький детский костюмчик навешивался бархатный галстучек, вследствие чего цена увеличивалась чуть ли не вдвое. Семьям со средним достатком такие вещи становились не по карману, они оставались непроданными, и вся система вырождалась в напрасную растрату труда, денег и материальных ресурсов. «Валовая продукция» в народном хозяйстве быстро росла, а в реальности почти все товары становились дефицитом.

Единого народнохозяйственного организма в стране фактически не существовало, он был разорван на замкнутые хозяйства монополий - министерств и ведомств, каждое из которых радело исключительно о своих групповых интересах. Поэтому одно министерство везло кирпич со «своих» заводов из Керчи в Вологду, а другое – из Вологды в Керчь, что порождало встречные и излишне дальние перевозки, обостряя и без того острый дефицит транспортных мощностей.

В погоне за улучшением своих ведомственных показателей производители продукции нередко пренебрегали интересами потребителей.

При равнении на «вал» задача предприятия заключалась лишь в производстве продукции, а будет она куплена потребителем или нет, его мало интересовало, для этого существовала система органов снабжения и сбыта. Поэтому в стране угрожающими темпами росли запасы произведённой, но не реализованной продукции.

С точки зрения «вала» одни работы были более, а другие менее выгодными. В строительстве, например, выгодно было копать котлованы и закладывать фундаменты зданий: затраты труда здесь минимальны, а «вал» большой. А отделочные работы были крайне невыгодными: труда много, а стоимость их копеечная. Поэтому строительные организации всеми правдами и неправдами стремились получить деньги на новое строительство и неохотно занимались доведением строек до завершения. По всей стране можно было видеть вырытые котлованы и заложенные фундаменты, «незавершёнка» росла, а реальные производственные мощности и жильё прирастали медленно.

Косыгину стало ясно, что необходимо коренное совершенствование хозяйственного механизма, в первую очередь избавление от диктата «вала». Из множества предложений, нацеленных на решение этой задачи, он в конце концов выбрал концепцию Либермана.

**2. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ 1965 - 1967 ГГ,**

**2.1. Экономическая реформа 60-х гг.**

Потенциал реформ и преобразований при Н.С. Хрущеве был достаточно высок, не­смотря на то, что эти реформы натолкнулись на серьезное противодействие. На излете правления Н.С. Хрущева в советской экономике накопилось немало негативныхчерт, которые были обусловлены как волюнтаристскими преобразованиями руководства, так и исчерпанием резервов экстенсивного хозяйствования. Это выразилось в сокращении темпов экономического роста в 1963 -1964 гг., в продовольственных дефицитах, которые инспирировали по­вышение розничных цен на мясомолочную продукцию. Эти и другие факты (например, политика сокращения вооруженных сил) были исполь­зованы консервативной верхушкой КПСС для того, чтобы сместить Н.С. Хрущева.

Одним из первых и весьма заметных мероприятий нового руководства страны во главе с Л. И. Брежневым стало проведение экономической ре­формы**.** О ней было заявлено в решениях сентябрьского (1965 г.) Плену­ма ЦК КПСС. Ее замысел и формирование в ту пору, естественно, приписывали новому руководству, но это было не совсем так. Идеи подоб­ных преобразований возникли в годы хрущевского правления. Ведь Н.С. Хрущев чутко улавливал разного рода новации, неплохо воспринимал их и поддерживал.

Еще в 1962 г. в газетах "Правда" и "Известия" была опубликована статья харьковского профессора Е. Либермана"План, премия, прибыль", которая вызвала бурную дискуссию как в прессе, так и в среде экономи­стов о возможности и необходимости широкого использования товарно-денежных отношений в хозяйственном управлении СССР. Эти идеи бы­ли подхвачены либерально настроенными экономистами: В.В. Новожило­вым, В. С. Немчиновым, Г. С. Лисичкиным, Я.А. Кронродом и др.

Новое руководство не очень симпатизировало этим идеям. Между Л.И. Брежневым и новым премьером А.Н. Косыгиным наметились неко­торые противоречия по поводу оценки идей и значения реформы. Пре­мьер в целом разделял пафос и направленность реформы, и именно ему, а не Первому секретарю ЦК КПСС было поручено выступить на сен­тябрьском Пленуме с изложением концепции и основных направлений реформы. Поэтому в народе реформу окрестили *"косыгинской".*

Ключевой задачей экономической реформы был переход от админи­стративных методов управления народным хозяйством к экономическим***.*** Для того чтобы вдохнуть живительные струи в обветшалый механизм административного управления, предлагалось усилить воздействие и роль стоимостных инструментов:цены, прибыли, кредитов, процентов, пре­мий и пр.

В этой связи под реформаторские преобразования подводилась теоре­тическая база, смысл которой состоял в признании товарной природы социалистического производства. Впоследствии эта точка зрения под­верглась гонениям со стороны официальной науки и властей. Но в пери­од "второй хрущевской оттепели", которая продолжалась примерно до 1967 г., были возможны и те точки зрения, которые затем осуждались как проявления "рыночного социализма". Подобные мысли высказывал, например, молодой тогда экономист, а ныне академик РАН Н.Я. Петра­ков. Он считал, что прибыль - наилучший измеритель экономической эффективности общественного производства.

Другой важной задачей реформы провозглашались усиление оператив­но-хозяйственной самостоятельности предприятия.Реформа объявила предприятия основным звеном социалистической экономики. Усиление самостоятельности означало существенное сокращение централизованно спускаемых плановых показателей. Это давало возможность усилить за­интересованность предприятий и отдельных работников в результатах своего труда.

Наконец, реформа закладывала идею перевода всех предприятий на полный хозяйственный расчет. Это предполагало управление Предприятиями посредством экономических стимулов. Для предприятий устанав­ливались долговременные экономические нормативы и налоговые плате­жи, определяющие взаимоотношения с госбюджетом: плата за фонды, рентные платежи, нормативы формирования фондов развития и эконо­мического стимулирования. Личные стимулы тесно увязались с итогами работы всего предприятия.

Новые формы и методы хозяйствования распространялись постепен­но. Сначала они проходили обкатку в рамках отдельных предприятий: еще в 1963 - 1964 гг. по-новому работали в порядке эксперимента Мос­ковский автокомбинат №1, московское швейное объединение "Больше­вичка", Горьковское объединение "Маяк".

Затем на новые условия были переведены 40 - 50 крупных предпри­ятий ряда ведущих отраслей, затем - целые отрасли. Более активно себя проявили министерства электротехнической промышленности, приборо­строения, автомобильной промышленности. Их руководители, например А.К. Антонов, В.Н. Руднев, были активными поборниками новых мето­дов хозяйствования, отстаивали идею перевода на хозрасчет целой отрас­ли, включая аппарат управления министерства.

  В области управления Экономическая реформа освободила государственные органы от мелочной опеки предприятий, сосредоточив централизованное руководство на решении наиболее существ. перспективных вопросов развития производства, а также вопросов более широкого применения экономических методов управления, позволяющих обеспечивать рост эффективности производства путём воздействия на интересы экономические коллективов производителей. Большое значение в ходе проведения хозяйственные реформы имело восстановление и усиление отраслевого управления, сокращение управленческих звеньев путём создания производств. и научно-производственных, всесоюзных (республиканских) промышленных объединений. Распоряжение увеличенными фондами предприятий повысило реальное значение экономической деятельности профсоюзов и других организаций трудящихся на предприятиях. Экономическая реформа способствовала развитию социалистического соревнования.

В ходе Экономическая реформа усилилась роль централизованного планирования. Совершенствование и сокращение числа централизованно утверждаемых плановых показателей деятельности предприятий дало возможность сосредоточить усилия государственных плановых органов на обеспечении народно-хозяйственных пропорций и темпов развития экономики, основных направлений научно-технического прогресса, рационального размещения производства. Расширились плановые функции предприятий (объединений), министерств, увеличились оперативно-хозяйственная самостоятельность и инициатива производственных единиц. Введение новых показателей и нормативов [плата за фонды, фиксированные (рентные) платежи, нормативы образования поощрительных фондов] обеспечило органическая связь системы планирования с экономическим стимулированием.

  Важная составная часть Экономическая реформа — реформа оптовых цен. Внедрение действенного хозрасчёта потребовало более полного отражения в ценах общественно необходимых затрат труда на производство продукции, ликвидации убыточности отд. отраслей народного хозяйства, усиления стимулирующего воздействия цен на повышение качества продукции, изменение её ассортимента. Реформа оптовых цен (1967) позволила осуществить переход к планированию цен с учётом фондоёмкости производства. В ходе Экономическая реформа существенно расширилось использование товарно-денежных отношений и стоимостных категорий в народном хозяйстве. Ссылаясь на это, буржуазные экономисты пытались извратить содержание реформы, истолковать её как отказ от коренных устоев социализма, от марксистско-ленинских принципов экономического строительства нового общества, эволюцию в сторону капитализма или некую «либерализацию» социализма, как свидетельство «конвергенции» двух систем. Жизнь, однако, показала, что Экономическая реформа является дальнейшим развитием конкретных форм организации социалистического производства, направленным на совершенствование и последовательное осуществление принципов хозяйствования, разработанных В. И. Лениным и обогащенных практикой хозяйственного строительства в СССР и других социалистических странах.

  Осуществление Экономическая реформа стало фактором повышения эффективности общественного производства, роста экономического потенциала страны на этапе развитого социализма. Вместе с тем совершенствование экономических отношений не ограничивается мероприятиями, проведёнными в рамках Экономическая реформа В ходе коммунистического строительства происходит дальнейшее совершенствование управления экономикой, механизма и методов хозяйствования.

**2.2. Хозяйственная реформа в действии**

Косыгин понимал, что от господства «вала» в экономике нужно уходить. Ему казалось, что если вместо вала установить показатель реализации продукции, то предприятия перестанут выпускать продукцию, не пользующуюся спросом. Его обнадёживали итоги проводившегося хозяйственного эксперимента. Помнится, на всю страну тогда прогремело руководство Щёкинского химического комбината, которое уволило значительную часть работников, а сэкономленную их зарплату разделили между оставшимися (но так, что начальству досталась самая большая её часть).

Ещё более удивительный результат был получен в результате «эксперимента в Акчи» - в казахстанском совхозе, где выдающийся экономист-практик Иван Никифорович Худенко на тех же принципах добился роста производительности труда не на проценты, а в разы, причём каждый из оставшихся работников заработал столько, что мог сразу же купить себе легковой автомобиль. Мне доводилось писать об этом самородке, которого чиновники по вымышленному обвинению посадили в тюрьму, где он и умер.

Предприятия, переведённые в порядке эксперимента на новые условия хозяйствования, действительно показали неплохие результаты. Но никто не хотел признаваться в том, что эти достижения были во многом следствием искусственно созданной для них благоприятной среды.  Эти фавориты реформы напомнили мне сцену из американского кинофильма «Мистер Крутой»,  где боксёр-мафиози «состязался» с Джекки Чаном, связанным по рукам и по ногам. Все остальные предприятия были по-прежнему связаны десятками плановых показателей, а предприятия, переведённые на новые условия хозяйствования, свободные от многих пут, могли «снимать сливки», по сути паразитируя на несовершенстве производственных отношений.

На сентябрьском (1965 г.) Пленуме ЦК КПСС Косыгин выступил с докладом «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. В докладе признавалось, что использовавшийся прежде хозрасчёт в промышленности оказался во многом формальным, а потому предлагалось устранить излишнюю регламентацию хозяйственной деятельности предприятий и усилить экономическое стимулирование производства с помощью таких средств, как цена, прибыль, премия, кредит, а вместо «вала» установить показатель реализации продукции. В целом реформа, суть которой прикрывалась ссылками на труды Ленина, проводилась в духе концепции Либермана.

 Было решено упразднить совнархозы и вернуться к отраслевому принципу управления. Были вновь образованы союзно-республиканские и общесоюзные министерства по отраслям промышленности.

Следующим важным направлением данной реформы стало изменение всей системы планирования и экономического стимулирования. Было признано необходимым устранить излишнюю регламентацию хозяйственной деятельности предприятий. Для этого сократили число плановых показателей, устанавливаемых сверху. В отличие от прежней системы, сориентированной на рост производства валовой продукции, теперь главным показателем становился рост объемов реализованной продукции предприятия. Предусматривалось оценивать итоги хозяйственной деятельности по полученной прибыли (рентабельности производства) и выполнению заданий по поставкам важнейших видов продукции.

Среди обязательных показателей устанавливались еще и такие: основная номенклатура продукции, фонд заработной платы, платежи в бюджет и ассигнования из бюджета, показатели по объему централизованных капиталовложений и вводу в действие производственных мощностей и основных фондов, задания по внедрению новой техники и материально-техническому снабжению. Все остальные показатели хозяйственной деятельности предстояло устанавливать предприятиям и организациям самостоятельно, без утверждения в министерствах и ведомствах.

В соответствии с постановлением было решено расширять экономические права предприятий, развивать прямые связи между производителями и потребителями на принципах взаимной материальной ответственности и заинтересованности. Предлагалось внедрять в практику отношения, основанные на хозяйственных договорах между предприятиями.

Для повышения роли экономического стимулирования была сделана попытка усовершенствовать систему ценообразования в пользу низкорентабельных производств. Дело в том, что в советской экономике наряду с высокоприбыльными заводами и фабриками всегда существовало множество убыточных предприятий (например, вся угольная промышленность). Зачастую на некоторых высокоприбыльных предприятиях имелись участки, выпускавшие необходимую для населения, но убыточную продукцию. Поэтому предприятия сами не хотели выпускать эти изделия и всячески старались от них избавиться. В связи с этим усиливалось значение таких инструментов, как цена, прибыль, премия, кредит, которым возвращали их исходное значение.

Предполагалось улучшить систему оплаты труда, увязать ее не только с централизованным повышением тарифных ставок, но и с материальным стимулированием работников за счет использования части доходов предприятия, увязать оплату труда с общими итогами работы.

На предприятиях за счет прибыли разрешалось создавать (по определенным нормативам) фонды экономического стимулирования: материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и фонд развития производства. За счет этих фондов можно было премировать работников в соответствии с трудовыми показателями, строить жилье и учреждения культурно- бытового назначения, расширять производство. Все это называлось хозяйственным расчетом.

Это означало, что предприятиям предоставлялась оперативно-хозяйственная самостоятельность (в установленных пределах), что они должны работать на принципах окупаемости, рентабельности, материальной заинтересованности и материальной ответственности за достигнутые результаты, в условиях денежного контроля со стороны государства за использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Считалось, что новые принципы планирования и экономического стимулирования должны создавать у коллективов предприятий заинтересованность в принятии более высоких плановых заданий, более полного использования факторов производства, достижений научно-технического прогресса, повышения качества продукции.

Хозяйственная реформа началась очень активно. Уже в январе 1966 года на новые условия работы переведены первые 43 предприятия в 17 отраслях промышленности. В октябре 1965 года было утверждено Положение о социалистическом государственном предприятии, в котором закреплялись его права в области производственно-хозяйственной деятельности, строительства и капитального ремонта, в области материально-технического снабжения, финансов, труда и заработной платы, а также круг обязанностей и степень ответственности за их нарушения.

Заметно изменились отношения между предприятием и государством. Была введена плата за производственные фонды, за земельные и водные ресурсы. Разрешалось реализовывать излишнее оборудование другим предприятиям. Устанавливалась зависимость между размерами производственных фондов предприятия и его взносами в государственный бюджет, чтобы заинтересовать предприятие в лучшем использовании этих фондов.

Произошли заметные изменения и в системе ценообразования: оптовые цены стали более объективно отражать реальные производственные затраты и предприятия уже могли получать прибыль от реализации своей продукции. Из этой прибыли предприятия должны были вносить в бюджет плату за производственные фонды, фиксированные (рентные) платежи, а также могли образовывать свои поощрительные фонды.

Для предприятий, переведенных на новую систему хозяйствования, был установлен государственный Знак качества для важнейшей серийной и массовой продукции. Этот Знак подтверждал стабильность качества данного изделия, высокую культуру производства и др.

В 1967 году на новые хозяйственные условия стали переводить целые отрасли промышленности, и к концу года работало по-новому уже 15% предприятий, на долю которых приходилось 37% промышленной продукции. Вскоре на новый порядок планирования и экономического стимулирования стали переходить предприятия строительства и торговли.

В рамках хозяйственной реформы были сделаны конкретные шаги по повышению производительности труда и материальной заинтересованности коллективов предприятий в результатах своей работы. Так, в 1967 году возник Щекинский эксперимент, по которому химкомбинату в г. Щекино Тульской области определили стабильный фонд заработной платы на 1967-1970 годы. Вся экономия этого фонда, полученная за счет роста производительности труда и сокращения работавших на комбинате людей, поступала в распоряжение

трудового коллектива.

В первые два года работы по новой схеме заметно увеличилась выработка на каждого работника, выросла заработная плата. Высвобождаемые люди переводились на новые мощности. Всего за два года было высвобождено 870 чел. За счет прибыли комбината в городе было построено жилье, предприятия культурно-бытового назначения.

Щекинский опыт стали распространять по стране, но процесс этот шел медленно. Через два года на этот метод перешло лишь 200 предприятий.

Постепенно эксперимент стал глохнуть. На самом комбинате стали увольнять не только работников второстепенных профессий, но и ведущих специалистов. Все больше средств из прибыли изымалось в вышестоящие организации, комбинату стало просто невыгодно работать на полную мощность, через несколько лет эксперимент закончился. И дело здесь не во всеобщем консерватизме и непонимании новшества, а в том, что все это не вписывалось в суть командной экономики.

Хозяйственная реформа затронула и сельское хозяйство. В марте 1965 года на Пленуме ЦК КПСС была поставлена задача устранить негативные последствия хрущевских "экспериментов" на селе. Отменялись обязательные повсеместные посевы кукурузы, больше внимания стало уделяться Центральным Черноземным и Нечерноземным районам страны, восстанавливались приусадебные участки и т.д. Менялась система закупок сельскохозяйственной продукции: вводились твердые (неизменные) и сравнительно низкие планы заготовок на несколько лет вперед до 1970 года включительно. Повышены закупочные цены на пшеницу, рожь и другие культуры, предусматривалась дифференциация цен по различным зонам и районам страны. При сверхплановой продаже зерна государству устанавливалась 50%-ная надбавка к основной закупочной цене (так называемая "полуторная цена"). Принимались меры по укреплению хозяйственного расчета в сельскохозяйственных предприятиях.

Резко усилилось финансирование аграрного сектора. В 1966- 1980 годах по официальным данным туда было направлено 383 млрд. руб., что составляло 78% всех капиталовложений в сельское хозяйство за все годы Советской власти. За счет этих средств началось осуществление грандиозных программ по комплексной механизации, электрификации сельского хозяйства, мелиорации и химизации почв.

В 1960-е годы вновь возродилась идея об организации системы сельскохозяйственных звеньев с целью усиления заинтересован-ности работников в результатах их труда. Предполагалось перейти от крупных бригад (до 100 человек) к небольшим звеньям, которые отвечали бы за весь технологический цикл, а оплата производилась бы в зависимости от количества и качества произведенной продукции.

И все же итоги восьмой пятилетки были достаточно обнадеживающими. В первые же годы были достигнуты неплохие результаты. Сблизились темпы роста производительности труда и средней заработной платы работников, занятых в промышленности. Заметно вырос удельный вес интенсивных факторов в общем приросте национального дохода страны с 34% в 1966 году до 40% в 1970 году. Именно в годы восьмой пятилетки введены в строй уникальные промышленные объекты: Западно-Сибирский и Карагандинский металлургический комбинаты, Красноярская ГЭС, началось создание Toменского нефтегазодобывающего комплекса, в I960-1970 годах построен Волжский автомобильный завод (ВАЗ) в г. Тольятти и др. В некоторой степени были решены проблемы с производством потребительских товаров: обуви, радиотоваров, мебели, холодильников, основных продуктов питания и др.

Чем можно объяснить прогрессивные перемены в экономике? Влияние реформы, конечно же, было большим, но не решающим, тем более, что очевидные улучшения в экономике произошли именно в первой половине восьмой пятилетки, когда массовый переход на новую систему еще только разворачивался. Истинная причина в другом: в период возврата от совнархозов к министерствам предприятия получили некоторую свободу маневра, какое-то время они не были скованы жесткой регламентацией, что и дало временный положительный результат. Следует отметить также, что к составлению восьмого пятилетнего плана были привлечены профессиональные экономисты, которые стремились заложить в план наиболее оптимальные параметры экономического развития страны.

Но уже в 1968 году темпы роста заработной платы по всей индустрии обогнали темпы роста производительности труда, а это означало, что занимаясь лишь косметическими мерами, трудно обеспечить долговременный экономический рост. Хотя некоторый эффект хозяйственной реформы проявился достаточно быстро, но он оказался весьма кратковременным. Если в годы восьмого пятилетнего плана, согласно официальным данным, прирост объемов производства в промышленности по сравнению с предыдущей пятилеткой составил примерно 50 %, а в сельском хозяйстве - 21 %, то в дальнейшем он стал вновь сокращаться: 43 и 13% соответственно в годы девятой пятилетки (1971-1975), 24 и 9% - в годы десятой пятилетки (1976-1980), 20 и 6% - в одиннадцатой пятилетке (1981-198 5).

Причина этого явления такова. Прежде всего, командная система быстро выхолостила даже те робкие и непоследовательные меры, которые были заложены в хозяйственной реформе. Так, например, для предприятий сверху устанавливался один из важнейших показателей - норма прибыли. Выполнить этот плановый показатель можно было двумя путями: снижением производственных затрат или искусственным завышением цен. Первый путь оказался очень трудным для предприятий, так как требовал от руководителей постоянно заниматься совершенствованием организации производства, а это было почти невозможно в условиях рутинной техники. Поэтому многие руководители предпочитали идти по второму пути, тем более, что цены устанавливались не на основе рыночного соотношения спроса и предложения, а в высоких кабинетах волевым решением чиновников. Начался постепенный, нигде не афишируемый, рост оптовых цен. Только в машиностроении в годы восьмой пятилетки цены выросли более чем на 30%. Уследить за этим ползучим повышением цен не мог даже Госплан, поскольку не имел на то полномочий.

Примеров абсурдности командной экономики можно привести много. Так, по инструкции министерства финансов СССР в госбюджет следовало платить не за фактически используемые производственные фонды, а за плановые. И даже если предприятие в течение года ликвидировало ненужные ему машины и оборудование, оно все равно было обязано вносить за него плату до следующей ревизии, то есть часть прибыли автоматически уходила в бюджет за несуществующие фонды. В итоге фондовооруженность одного работника постоянно повышалась, а эффективность использования фондов (фондоотдача) падала. С 1965 по 1985 годы доля оборудования, заменяемого из-за морального и физического износа, сократилась в два раза.

В конце 1960 - начале 1970-х годов позитивный потенциал хозяйственной реформы стал исчерпываться, народное хозяйство возвращалось к традиционным источникам экономического роста за счет топливно-энергетического и военно- промышленного комплекса (в рамках ВПК находилось до 80% машиностроительных заводов страны). Не принесли ожидаемых результатов попытки внедрить в массовое производство наукоемкие технологии (радиоэлектронику, информатику,

вычислительную технику, биотехнологию и др.). Структура советской экономики приобретала все более нерациональный, однобокий характер с уклоном в тяжелую индустрию и с минимальным выходом на непосредственные потребности людей. К началу 1970-х годов, когда в экономике еще ощущалось влияние реформы 1965 года, становилось ясно, что она постепенно сворачивается, хотя никто не отменял экономических методов управления, а в партийных документах постоянно подчеркивалась необходимость повышения фондоотдачи, снижения производственных затрат и фондоемкости производства и т.д.

К концу 1970 года на новую систему хозяйствования из 49 тыс.промышленных предприятий было переведено более 41 тыс., надолго которых приходилось 95% прибыли и 93% общего выпуска промышленной продукции. Была даже сделана попытка перевести на хозрасчетные принципы аппарат министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления.. Однако все чаще стали появляться различные ограничения и регламентации, что подрывало саму идею хозрасчета. Так, были введены лимиты на создание фондов экономического стимулирования, сверх которых даже высокорентабельные предприятия не могли увеличивать эти фонды. Всю дополнительную прибыль в виде "свободного остатка" приходилось перечислять в государственный бюджет.

Таким образом, хорошо работающие предприятия не поощрялись, а фактически наказывались за высокие результаты. Впрочем, на следующий плановый период задания для них устанавливались с учетом этих высоких достижений.

Самым уязвимым звеном хозяйственной реформы, пожалуй, были взаимоотношения относительно самостоятельных предприятий и государственных управленческих структур, которые в своей деятельности все больше опирались на административные методы. Аппарат министерств постепенно разрастался, возникали новые подразделения. Фактическое принятие решений распределялось между многочисленными инстанциями партийно-хозяйственной иерархии, где все документы необходимо было "увязывать" и "согласовывать". Реформа А. Н. Косыгина была с самого начала обречена на провал, так как она оставляла без изменений глубинные отношения производства - отношения собственности. В реформе были заложены несовместимые принципы: расширение прав предприятий и усиление централизации. Хотя предприятия и становились формально более самостоятельными, они не имели права сами назначать цену на свою продукцию. То же самое произошло и с правом предприятия самостоятельно распоряжаться рабочей силой, нанимать необходимых работников, увольнять лишних или плохо работающих людей. Здесь руководители предприятий столкнулись с яростным сопротивлением профсоюзов и партийного аппарата,

боявшихся пробудить малейшие проявления недовольства среди рабочих.

**2.3.Скрытая сущность хозяйственной реформы Косыгина**

Реформа была встречена в стране, как сейчас принято выражаться, неоднозначно. Немало хозяйственных руководителей и просто людей, быстро ориентирующихся в том, на чём в данный момент можно поживиться, сразу же нашли в ней способ улучшить жизнь коллектива предприятия и заодно приумножить собственное состояние. Ведь многое из того, что прежде приходилось делать втайне, теперь можно было совершать открыто и даже получать за это поощрение. Другие хозяйственники предрекали развал экономики, а когда по ним новшества больно ударили, по прошествии некоторого времени забили тревогу. А в экономике в целом реформа создала ситуации, которую можно было бы определить народной поговоркой «из огня, да в полымя».

Деньги, как известно, нужны всем. Предприятия, получившие значительную хозяйственную самостоятельность, изыскивали всё новые возможности увеличения прибыли и фонда материального поощрения. У руководства Госплана прибавилось головной боли. Даже частичное введение такого показателя, как прибыль, сразу потянуло народное хозяйство к инфляции.

Ведь прибыль предприятия зарабатывали, а использовать её могли только на увеличение зарплаты. Пустить её, например, на увеличение производства продукции, на реконструкцию предприятия или на строительство жилья часто было невозможно, потому что в планах не было предусмотрено выделение дополнительных ресурсов ни у поставщиков сырья, ни у строительных организаций. Да и неизвестно было, найдёт ли сбыт дополнительно произведённая продукция.

В итоге зарплата стала расти гораздо быстрее, чем производительность труда. Ещё более обострилась нехватка товаров, или, как говорят, «вырос отложенный спрос». То, что нельзя было купить товары, даже если есть деньги, вызывало растущее недовольство в народе.

Больше денег стало оставаться у предприятий – меньше поступало их в бюджет государства. А расходы росли, нужно было изыскивать дополнительные доходы. Пришлось прибегнуть к испытанной палочке-выручалочке – увеличивать производство водки. Сам Косыгин уже через год после начала реформы вынужден был признать: «предоставив предприятиям свободу манёвра ресурсами, мы не сумели установить за ними действенный контроль».

Далее, высвобождавшуюся рабочую силу при переходе предприятий на «щёкинский метод» надо было куда-то пристраивать, а на создание новых рабочих мест средств не было. Перед страной замаячила угроза безработицы, что тогда казалось советским людям совершенно немыслимым делом.

Словом, куда ни кинь, всюду клин: выгоды от реформы получали оборотистые руководители предприятий, а все причиненные ею убытки должно было покрывать государство.

Но тогда ещё никто из «верхов» не осмеливался сказать, что, допустив в качестве главного критерия эффективности работы предприятий прибыль, мы тем самым подчинили народное хозяйство закону максимально прибыли со всеми вытекающими из этого последствиями, которые не заставят себя долго ждать. (Я об этом писал, но какой от этого мог быть толк.)

Думается, никто не сумел так доходчиво изложить главные пороки реформы Косыгина, как это сделал А.А.Зверев в ранее уже упоминавшейся его книге «Трезво о политике». Вот как он разбирает цепочку рассуждений о прибыли, за которой скрывалась информационно-финансовая агрессия против устоев социалистической экономики.

«Первое. Любое предприятие, если оно действительно нормально работает, производит товары необходимые людям.

Второе. Если эти товары людям действительно нужны, если у них великолепное качество, то такие товары не залеживаются, спрос на них растёт, предприятие может постоянно расширять их выпуск и, естественно, его прибыль будет постоянно расти.

Третье. Чем выше прибыль предприятия, тем оно лучше работает, тем полнее удовлетворяет потребности людей.

Четвёртое. Если в аналогичных условиях работают два примерно одинаковых предприятия, то предприятие, у которого выше прибыль, работает лучше. Его продукция лучше удовлетворяет потребности людей, пользуется большим спросом, находит больший сбыт.

Пятое. Следовательно, чтобы судить о том, насколько эффективно работает предприятие, достаточно знать только один обобщающий показатель – прибыль.

А валовая прибыль (то есть полученная от продажи не одного, а всех изделий, выпущенных предприятием), как обощающий показатель, вообще в себя включает всё. Тут и сумма продаж всех товаров, что произвело предприятие. Она отражает и спрос на продукцию предприятия, чем он выше, тем выше может быть цена на его продукцию, и этот момент также отражается на величине прибыли.

К тому же, как известно, прибыль – это разность между доходами и расходами, значит, она как-то отражает в себе и уровень себестоимости. Чем себестоимость ниже, тем прибыль выше. Значит, и себестоимость с помощью прибыли попадает под контроль тоже.

Вывод: чтобы полностью контролировать и управлять предприятием, чтобы не докучать ему мелочной опёкой, которая одинаково изнуряет как плановый орган, так и предприятие, достаточно ввести как главный и обобщающий показатель прибыль. Его и планировать. Остальные показатели должны идти как дополнительные. А выполнение плана по прибыли должно стать главным показателем эффективности работы предприятия. Все финансовые (внимание: здесь информационная агрессия переходит в финансовую) и механизмы поощрения должны быть связаны с выполнением этого показателя. А если с планом по прибыли произошёл «завал», должно следовать наказание.

В таком случае предприятие получит необходимую свободу для проявления хозяйственной инициативы. В то же время ведь мы же не капиталистическое общество и не можем допустить, чтобы предприятия грабили население высокими ценами. Для исключения необоснованного повышения цен мы ограничим величину прибыли нормативом, допустим, 20 процентов (в каждой отрасли он будет свой) по отношению к себестоимости.

И окончательное заключение: такой механизм будет работать на благо всего населения, создавая оптимальные хозяйственные и экономические условия для производства».

Ведь в хрущёвско - косыгинской (либермановской) модели, по сравнению со сталинской, всё было наоборот. В ней главное было – получить прибыль (в рублях). *Но сама прибыль образовывалась как жёсткая процентная доля от себестоимости*. *И получалась зависимость: чем выше себестоимость, тем больше прибыль. А значит, стремиться надо не к снижению, а к повышению себестоимости.*

Замечу, что из всех сторон реформы Косыгина именно эта осталась до сих пор. Об этом, в частности, свидетельствует письмо читателя М. Мишарина («Известия», 10.10.3), которого возмущает то, что «прибыль исчисляется как процент от затрат».

В рассматриваемом нами примере картина выглядела так. Снизил коллектив себестоимость автомобиля в два раза – с 5000 до 2500 рублей – уменьшилась и его прибыль с 1000 до 500 рублей. Увеличить прибыль за счёт произвольного повышения цены автомобиля тоже нельзя: цена должна быть равна себестоимости плюс 20 процентов от неё, то есть 3000 рублей.

Итак, при снижении себестоимости автомобиля вдвое цена его будет одинаковой как при прежней, так и при новой модели – 3000 рублей. Но при прежней модели прибыль предприятия составляла 3500 рублей, а при новой – всего 500 рублей. А за счёт прибыли содержались детские сады, спортивные сооружения, базы и дома отдыха, строилось жильё и пр. Значит, при новой модели подрывались возможности социального развития предприятия. В результате все, кто раньше за снижение себестоимости и цены поощрялся, теперь стали за это материально наказываться. Ясно, что коллектив при новой модели бороться за снижение себестоимости не будет, а значит, исчезла и возможность снижения цен. Потеряли и коллектив завода, и потребитель продукции, и государство, и население.

Но почему же многие хозяйственные руководители встретили косыгинскую реформу «на ура!»? Потому что для них открылись возможности обогащения за счёт «по-умному» организованного роста себестоимости продукции.

Предположим, предприятие производит какое-то изделие, себестоимость которого 5 миллионов рублей, тогда при норме прибыли в 20 процентов от себестоимости прибыль составит 1 миллион рублей. Эту прибыль предприятию и установят как плановую. За перевыполнение плана по прибыли будут поощрять, за невыполнение наказывать. Хозяйственник рассуждает: вам, государству, нужна максимальная прибыль? Увеличим себестоимость в два раза – до 10 миллионов рублей, тогда и прибыль вырастет вдвое – до 2 миллионов рублей. Вот и есть миллион рублей прибыли сверх плана! Извольте меня премировать!

Но, конечно, такие «ударные» темпы повышения себестоимости были бы слишком заметными. Поэтому и был введён механизм «отлавливания» увеличения прибыли. Если прибыль росла слишком заметно (более 1 – 2 процентов в год), это её увеличение вставляли в план, и за него в таком случае уже премий не полагалось. Предприятия и руководители эту систему быстро усвоили и большой скорости роста прибыли не допускали.

Итак, при новой модели снижать себестоимость было нельзя, потому что вместе с ней падала и прибыль. Значит, невыгодно стало совершенствовать производство. Но и резко повышать себестоимость также нельзя было, потому что существенное увеличение прибыли приводили к росту планового значения этого показателя, а значит, премий и других поощрений не давали.

Благодаря этому хитрющему механизму развал получился медленный, ползучий, но неотвратимый. Так медленно и неотвратимо удав заглатывает жертву, а в дальнейшем это «заглатывание» было легко представить как некий «непонятный» процесс, «органически присущий тоталитарной системе». Например, можно было просто назвать его «застоем».

**2.4 Обывательская психология или вредительство?**

Необходимо отметить ещё один важный аспект косыгинской реформы, на который до сих пор никто не обращал внимания.

Когда снижение себестоимости считалось важнейшей задачей и поощрялось, к решению этой задачи подключался весь коллектив. Премии могли быть большими, они так или иначе распределялись между всеми участниками борьбы за совершенствование производства. Когда же премии стали давать по сути за дезорганизацию производства, возникла необходимость отстранения коллектив от организации производственного процесса. Ведь среди рабочих и специалистов было ещё немало тех, кто привык ставить интересы дела, интересы Родины выше личной выгоды.

Примечательно, что драматург Александр Гельман написал пьесу «Премия», герои которой, рабочие, отказывались от незаслуженной, по их мнению, которая была им начислена за работу, не идущую на пользу стране. Это всполошило партком и руководство предприятия, там завязалась дискуссия о том, правилен ли действующий в стране экономический механизм. Так что и литература подметила, что у нас ещё были рабочие, для которых работа не стала лишь средством заработка, каким она была для обывателя, а оставалась служением делу социализма.

Театры отказывались ставить пьесу, опасаясь привычных тогда обвинений в «очернении действительности». Но сторонники постановки пьесы нашли возможность показать её именно Косыгину, и он работу драматурга и театра одобрил.

Теперь представим, какой оборот приняли бы дела, если бы таких рабочих вовлекли в аферу с «совершенствованием производства» путём повышения себестоимости. Они немедленно подняли бы ненужный руководству шум. К сожалению, именно среди хозяйственных руководителей обывателей нашлось немало. Реформа стала не общенародным делом, а почти подпольной, хотя и официально допустимой деятельностью узкого круга руководящих работников разных уровней. Вот они-то от премий не отказывались. И теперь уже весь фонд материального поощрения стал распределяться между узкой группой руководящих обывателей. А этой группе вполне хватало и той премии, какая полагалась за увеличение прибыли на 1 - 2 процента.

 Так новая модель расколола коллектив предприятия, погасила творческий порыв большинства работников, противопоставила интересы «верхов» и «низов». Все выгоды от «рационализации производства» теперь доставались «верхам», и они направляли деятельность предприятий так, чтобы эти выгоды были как можно большими. По сути, это была уже неформальная приватизация предприятий их руководством, которому оставалось лишь ждать, когда этот переход средств производства в их частную собственность будет оформлен законодательно. Косыгин, советский патриот и приверженец социализма, открыл дорогу ренегатам Горбачёву и Ельцину.

Мало того, руководящие обыватели не просто сделали шаг к приватизации, в результате которой к владению средствами производства могли бы придти «эффективные собственники», а сделали ставку на получение прибыли за счёт разрушения производственного потенциала. Косыгинская реформа, таким образом, создавала условия  как бы для узаконенного вредительства.

Какие последствия имело это для экономики в целом?

 Если сталинская модель создавала условия для постоянного снижения цен, то хрущёвско-косыгинская модель делал неизбежным их рост. И последствия не замедлили сказаться: в результате косыгинской реформы советская экономики пошла вразнос.

Выше говорилось, что признание прибыли критерием эффективности работы предприятия означало перевод советской экономики на функционирование по тому же закону максимальной прибыли, что и капиталистическая экономика. В действительности дело обстояло гораздо хуже. При капитализме действует конкуренция между товаропроизводителями, что ограничивает потребителя от их произвола. Клиент, потерпевший от произвола товаропроизводителя, может подать на него в суд и получить солидную компенсацию. А у нас  не было создано никаких условий для цивилизованной конкуренции, и те, кто наглее, оказывались в наибольшем выигрыше. Если нынешний строй у нас называют бандитским капитализмом, то условия для его бандитского окраса были созданы ещё реформой Косыгина.

Расширение самостоятельности предприятий на основе погони за прибылью по сути покончило с плановой системой в СССР.

Единое народное хозяйство страны распалось на в значительно мере изолированные ячейки, имеющие собственную корыстную цель. «Верхи» практически утратили способность направлять деятельность предприятий в соответствии с интересами государства, потому что предприятию важнее было получить максимальную прибыль. Парадокс здесь заключался в том, что разрушил плановую систему Косыгин, долгие годы возглавлявший Госплан СССР.

Но, пожалуй, ещё более сильный удар нанесла реформа Косыгина по идеологическим и нравственным основам социалистического общества. Советский человек на протяжении почти сорока лет привык ощущать себя участником героических деяний своей страны, имевших всемирно-историческое значение. Он был строителем невиданного в истории общества высшей справедливости, преобразователем планеты в прогрессивном направлении, его живо интересовало, что происходит в мире, куда идёт история и какое место в мировом процессе занимает наша страна, в какой шеренге стоит каждый наш гражданин. И вот вместо этого планетарного взгляда ему (уже второй раз за нашу послеоктябрьскую историю – впервые это случилось при переходе к ленинскому нэпу) предложили местечковое мировоззрение, призвали его сосредоточиться на поисках выгоды для своего коллектива. Гражданина-революционера решили сделать обывателем. Не будь тогда такой метаморфозы, вряд ли впоследствии либералам удалось бы так легко разрушить СССР.

Разумеется, партийный аппарат не мог равнодушно смотреть на то, как разваливается экономика, а он не в состоянии остановить этот процесс, потому что получившие самостоятельность руководители предприятий перестали ему подчиняться. Сопротивление партаппарата реформе было проявлением и его стремления сохранить власть в своих руках, и опасения краха экономики.

**2.5. Анализ временных рядов статистических данных при изучении социальных последствий экономической реформы 1960-х гг.**

В связи с тяжелыми социальными последствиями реформ 90-х гг. и утверждениями «молодых реформаторов» о неизбежности временного ухудшения жизненного уровня народа при переходе от административно-командной системы (АКС) к рыночной экономике автор попытался проверить универсальность данного утверждения на примере анализа социальных последствий ближайших к нам реформ рыночного типа, т.е. на примере экономической реформы середины 60-70-х гг., более известной в народе как косыгинская реформа. Суть косыгинской экономической реформы сводилась к внедрению могучих рыночных регуляторов (прежде всего, таких, как прибыль, рентабельность) в нерыночную планово-распорядительную среду. Важнейшим элементом реформы было повышение экономической самостоятельности предприятий, которым разрешалось из части заработанной прибыли создавать фонды: развития, материального поощрения и соцкультфонд. Рациональное расходование средств двух последних фондов должно было (по замыслам реформаторов) способствовать повышению уровня и качества жизни советского народа. В развитие косыгинской реформы можно выделить следующие периоды: 1) нач.б0-х - 1965 г. - подготовка и разработка реформы; 2) сентябрь 65 г.-август 68 г. - максимальный интерес к реформам, поддержка политического руководства, перевод большей части отраслей на новые условия работы (был установлен хрупкий компромисс, который со временем должен был привести либо к трансформации АКС, либо к отмиранию рыночных регуляторов); 3) август 68 - конец 73 г. - развитие реформы «со скрипом», обострение внутренних противоречий, падение поддержки политического руководства; 4) конец 73 г. - начало 80-х гг. - постепенное сворачивание и выхолащивание реформы, появление мощной подпитки нефтедолларов.

Общая идея проведенного нами анализа социальных последствий косыгинской реформы заключалась в следующем. На основе статистических данных, характеризующих уровень и качество жизни советского народа, взятых нами из сборников ЦСУ «Народное хозяйство СССР», с помощью компьютерной программы STATISTICA были построены временные ряды - зависимости того или иного показателя от года. По возможности отбирались показатели, не связанные со сложной методикой исчисления или относительным измерением, не вызывающие у современных статистиков серьезных возражений. На графиках временных рядов отмечались особые точки, т.е. точки резкого изменения производной данного показателя по времени. Затем для различных отрезков временного ряда был выполнен линейный тренд-анализ данных, позволяющий оценить тенденции и средние темпы изменения параметра на том или ином отрезке времени. Если темпы изменения параметра во временной области действия косыгинской реформы оказывались выше, чем на предшествовавших или последующих отрезках, делался вывод, что реформа дала существенный социальный эффект по данному показателю.

Полагалось, что выявленные изменения тенденций - это, прежде всего, результат реформы, а не научно-технического прогресса или успехов топливно-энергетического комплекса (ТЭКа). Проявления результатов научно-технического прогресса на тех или иных показателях, как считают специалисты по математическому моделированию, имеют вид не резких скачков производной, а плавно экспоненциальный или кусочно экспоненциальный характер. ТЭК же становится главньм бюджетообразующим фактором только после 1973 г. (период сворачивание реформы), после очередного арабо-израильского конфликта, приведшего к мировому энергетическому кризису, что позволило СССР занять прочные позиции в экспорте углеводородного сырья.

Рассмотрим результаты математического анализа временных рядов по различным группам показателей. **1.3арплата.** Особая точка на временном ряде приходится на 1964 год. Левая часть временного ряда (1958-64 гг.) описывается трендом у = 100,7+2,85t, a правая (1965-85) характеризуется трендом у = 121,4+6,96t Т.о., в особой точке отмечается скачкообразное увеличение производной почти в 2,5 раза. Во столько в ходе реформы возросли средние темпы роста зарплаты. Реальная зарплата в 80 г. составляла 232,7 р., тогда как при сохранении дореформенной тенденции она равнялась бы 166,3 р. **2.Розничный товарооборот.** На временном ряде выделяются две особых точки - 65 и 81 гг. Левая часть графика (1960-64) характеризуется низкой динамикой роста розничного товарооборота и описывается трендом у *=* 70,99+6,11t; средняя часть (1965-81) - гораздо более высокие темпы роста и тренд у == 103,4+11,2t; правая часть временного ряда (1981-85) - некоторый спад динамики роста розничного товарооборота и трендом у = 285+9,71t. Т.о., центральный участок, наиболее полно отражающий эффект косыгинских реформ, характеризуется среднего довым приростом - 11,2млрд.руб., что в 1,8 раз больше прироста в левой части временного ряда, и в 1,2 раз больше прироста в правой части ряда, характеризующей эпоху «застоя». **З.Потребление предметов повседневного спроса.** Анализировались временные ряды потребления одежды, обуви, ткани, трикотажных изделий. В качестве примера рассмотрим временной ряд, характеризующий потребление на душу населения трикотажа. Хорошо просматриваются две особых точки - 65 и 70 гг. Левая часть (1960-65) описывается трендом у = 0,52+00,4t (среднегодовой прирост - 0,04 изделия на душу населения); центральная часть (1965-70) - трендом у = 0,8+0,2t (среднегодовой прирост составил 0,2); правая часть (1970-85) описывается трендом у = l,89+0,12t (среднегодовой прирост - 0,12 изделия). Т.о., можно констатировать вялый рост потребления до 65 г., стремительный рост потребления в наиболее активный период реформы (65-70 гг.), и вновь медленный рост потребления вплоть до середины 80-х. **4.Сложная бытовая техника.** Были проанализированы временные ряды продажи населению холодильников, телевизоров и пылесосов. Результаты анализа этой группы товаров рассмотрим на примере холодильников. Временной ряд имеет особые точки: 64 и 73 гг. Левая часть (1960-64) описывается трендом у = 442,3+109t; средняя (1964-73) - у = 614,5+440t; левая часть (1973-85) - трендом у = 4967-24,77t. Т.о., в период успешного развития реформы среднегодовой прирост продажи холодильников увеличился со 109 тысяч штук до 440, а в период свертывания реформы в среднем за год стало покупаться на 25 тысяч холодильников меньше. **5.Автомобили.** Особый интерес представляет из себя временной ряд обеспеченности населения автомобилями. Выделяются три особых точки: 1967, 1970, 1980 гг. Наблюдается отсутствие роста обеспеченности автомобилями на временном отрезке до 1967 г.(12 автомобилей на тысячу чел.), резкий рост в период с 1967 по 1970 (в конце периода на тысячу чел. приходилось 21 авт.), плавный рост до 1980 г и затем опять резкий скачок показателя (с 30 до 45 авт.). В нашей интерпретации резкие скачки (не связанные напрямую с увеличением производства) объясняются тем, что руководство страны под давлением денежной массы старалось выделить больше такого привлекательного товара, как автомобиль. **6.Жилье.** Временной ряд ввода в действие жилых домов в млн. м2. показывает крах «жилищной революции» Хрущева (до 64 г. ввод снижался в среднем на 1,63 млн. м2.), 1965, 66 гг. - резкий скачок (сокращение «незавершенки»), и затем стабильный рост (среднегодовой прирост - 4,26 млн. м2.) в основном за счет средств предприятий. Хотя жилищная проблема не была полностью решена, удалось преодолеть негативную тенденцию и возобновить прирост ввода жилья. **7. Отдых и досуг** были рассмотрены на примере временных рядов 1) числа санаториев, пансионатов и домов отдыха (особая точка - 1969 г, среднегодовой прирост до 69 г.- 130 рекреационных учреждений, после- 390) и 2) числа массовых библиотек (особая точка 1967 г.; снижение в среднем почти на 2 тыс. до 67 г., и рост на 0,5 тыс. после). За счет средств предприятий был значительно улучшен отдых и досуг советских людей.

Т.о., можно констатировать, что математическая обработка статистических данных убедительно свидетельствует о том, что экономические преобразования 60-70-х гг. сопровождались ростом уровня и качества жизни советских людей, что разрушает тезис о неизбежности временных отрицательных последствий реформ рыночного типа

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В чём причины просчётов Косыгина?

 Все считают, что сила Косыгина в том, что он был выдающимся советским экономистом. Возможно. Но в этом же заключалась и его главная слабость. Именно засоренность на экономизме помешала ему, как в своё время и Ленину, найти правильный путь реформирования народного хозяйства СССР.

Вспомним, как Ленин, поставленный перед необходимостью перейти от продразвёрстки к продналогу, решил перевести на хозрасчёт всю промышленность, в том числе и тяжёлую, которая тогда никакого отношения к задаче «смычки» города и деревни отношения не имела. Итог известен: вместо «смычки» получилось восстановление капиталистических отношений.

Вот и Косыгин, увидев, что экономику СССР душит «вал», решил перевести на показатели прибыли и реализации продукции все предприятия страны, в чём не было никакой необходимости.

Допустим, выпуск дамских шляпок нельзя планировать по количеству и фасонам, потому что тут действует мода, которую нельзя предугадать. Значит, тут производство должно быть поставлено на рыночные основы, равняться на соотношение спроса и предложения.

А Калужский турбинный завод производит мощные силовые установки. Тут и производитель, и потребитель связаны планом и договором, никакие изменения моды в этой области не предвидятся и на производство влиять не могут. Зачем же ставить их производство на те же основы, что и выпуск дамских шляпок?

Очевидно, что в народном хозяйстве СССР должны были сосуществовать два сектора, живущие по разным экономическим законам. Тяжёлая промышленность должна была работать на строго плановых основах, а производство товаров народного потребления и сфера услуг – на рыночных принципах. И практика должна была показать, каково соотношение плана и рынка в каждой сфере производства, как там нужно сопрягать эти два начала. Подробнее об этом будет сказано в заключительной главе настоящей работы.

А догматики хотели иметь непременно законченный социализм во всём и вся, и представляли советского человека как существо, живущее строго по планам партии и правительства. Они забывали, что идеал в человеческом обществе вообще недостижим, политику приходится строить на основе компромисса между желаемым и возможным.

Косыгин, при всей своей эрудиции и работоспособности, показал себя в вопросах экономики неисправимым догматиком. И, естественно, потерпел крах в своих реформаторских устремлениях.

Реформа 1965 - 1967 гг. сыграла важную роль в развитии социалисти­ческой экономики СССР.Пожалуй, ее можно рассматривать как круп­нейшую, целостную реформу, которую не знала советская экономика со времен нэпа. Ее результаты оцениваются неоднозначно, так как в ее основе находились внутренне несовместимые задачи: соединить централи­зованное планирование с самостоятельностью хозяйственных звеньев. Несмотря на то что формально число плановых обязательных показате­лей для предприятий существенно сокращалось (до 5 - 7), все же центра­лизованные решения в условиях социализма не могли нестоять выше экономической целесообразности.

Сущность и важнейшие практические мероприятия реформы 1965 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Направление  реформы | Реализация |
| 1. Изменение  системы управления экономикой |   Восстановление отраслевой системы управления    создание системы производственных объединений    усиление внимания к стандартизации продукции и информационному обслуживанию; усиление централизации в области финансов |
| 2. Изменение  системы  планирования |   Превращение пятилетнего плана в основную форму планирования развития народного хозяйства    изменение системы плановых показателей    реформа цен 1967 г. – пересмотр оптовых цен на промышленную продукцию;    увеличение финансовой самостоятельности предприятий    введение новой системы планирования производства и заготовок сельхозпродукции    введение повышенных цен на сверхплановую продукцию сельского хозяйства (1968)    введение принципов хозрасчёта на предприятиях и в организациях    создание системы научно-производ­ственных объединений |
| 3. Усиление  экономического стимулирования |   Создание на предприятиях за счёт прибыли фондов материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, развития производства и др. |
| 4. Управление НТП |   Концентрация подетальных и технологически специализированных предприятий в хозрасчётных комплексах |

Главный вывод, следующим из логики реформы и оценки ее послед­ствий сегодня, - существование наивной веры приверженцев реформы в то, что можно осуществить коренные экономические преобразования, не перестраивая серьезно социальную и политическую жизнь общества. Ре­форма стала пробуксовывать сразу же, а после 1970 г. ее многие прояв­ления вовсе сошли на нет.

Отметим два бесспорных положительных следствия действия реформы. Первое *-* это тот морально-психологический климат, который форми­ровался в обществе в связи с осуществлением реформы. Она возбудила новую волну надежд на перемены, обусловила кое-какие намеки на сво­боду мыслей и действий. Ее справедливо называют "второй хрущевской оттепелью", которая закончилась в 1968 г. военным вторжением совет­ских войск в Чехословакию. Известный экономист Г.Х. Попов называет этоглотком воздуха, который мы вдохнули в те времена.

Второе *-* это положительные воздействия реформы на экономическое развитие страны. Что бы там ни говорили, реформа положительно сказа­лась на показателях народного хозяйства СССР в 1967 - 1970 гг. В целом пятилетка (1966 - 1970) характеризовалась высокой динамикой прироста производства: в промышленности примерно на 46 - 48, и сельском хо­зяйстве - на 18 - 20%. Таких темпов не знала ни одна советская пятилет­ка. Хотя уже в те времена закладывалась база торможения экономиче­ского роста и эффективности советской экономики.

Однако в целом реформа не дала ожидаемых результатов. Уже в конце 60-начале 70-х гг. позитивный потенциал хозяйственной реформы стал исчерпываться, народное хозяйство возвращалось к традиционным источникам экономического роста за счет топливно-энергетичес-кого и военно-промышленного комплексов. Безуспешными оказались попытки внедрения в массовое производство наукоемких технологий (радиоэлектроники, информатики, вычислительной техники, биотехнологии и др.). Структура советской экономики приобретала все более нерациональный, однобокий характер с уклоном в тяжелую индустрию и с минимальным выходом на непосредственные потребности людей.

Причины функционирования механизма торможения:

1)  невосприимчивость производства к НТП;

2)  низкий спрос на инновации;

3)  принудительный характер нововведений;

4)  чрезмерная инвестиционная активность государства;

5)  действие системы компенсаций;

6)  игнорирование цикличности развития при планировании;

7)  избыточная милитаризация экономики.

Особое значение для сворачивания реформы имела внешнеполитическая обстановка, а именно условия "холодной войны

**Список литературы.**

1. История Отечеста: люди, идеи, решения.- Очерки истории Советского государства.-М., 1991.

2. Зубкова Е.Ю. Опыт и уроки незавершенных поворотов 1956 и 1965 гг.- Страницы истории советского общества.- М,1989.

3. Разуеваева Н.Н. Проблемы и трудности социально- экономического и политического развития СССР в 1961-1985гг.- Вопросы истории КПСС. 1988 №9.

4. Осипов А.А. Крах административно- командной системы.- Л. 1991.

5. Огонек*.* — 1988. — № 41. По признанию Нильды Йотти, у Пальмиро Тольятти, приехавшего в Москву в августе 1964 года, незадолго до обширного инсульта,

6. Аргументы и факты*.* — 1989. — № 2;

7.Труд*.* — 1991. — 14 марта.

8. Труд*.* — 1989. — 20-21 нояб.; 1991. — 14 марта;

9. Аргументы и факты. — 1988. — № 41-43;

10. Литературная газета. — 1986. — 24 февр.;

11. Медведев *Р.* Личность и эпоха. Политический портрет Л.И. Брежнева. — T.I. — М., 1991. — С. 100-102;

12. XXIII съезд Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет (далее: *XXIII съезд...*). — Т. I. — M., 1966. — С. 54, 84-85.

13. История Отечества. Выпуск 3: Курс лекций / Составители: Г.И. Ускова, В.Н. Селецкий, Ю.А. Синельников, А.В. Демидов   
М.: Изд-во МГУП, 1998.  96 с.

14. Пленум ЦК КПСС, 24—26 марта 1965 г. Стенографический отчет, М., 1965; О созыве очередного XXIII съезда КПСС. Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства. Постановления Пленума ЦК КПСС, принятые 29 сентября 1965 г., М., 1966; Материалы XXIII съезда КПСС, М., 1966; Материалы XXIV съезда КПСС, М., 1974;

15. Материалы XXV съезда КПСС, М., 1977; Герцович Г. Б., Совершенствование методов хозяйствования в европейских странах — членах СЭВ, М., 1968; Экономическая реформа: ее осуществление и проблемы, М., 1969;

16. Основы и практика хозяйственной реформы в СССР, М., 1971;

17. Хозрасчет в современных условиях управления промышленностью, Л., 1972;

18. Хозяйственный расчет в социалистической экономике, М., 1976.

19. http://www.hist.msu.ru/Science/Conf/slavkina\_n.htm