
НАУКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ І СУСПІЛЬСТВА

УДК 330.341; 316.77

З. О. Попович

До питання про можливість співіснування ринкових, планових і адміністративних механізмів господарювання в економічній системі СРСР

На основі аналізу робіт радянських та іноземних авторів показано, що попри заперечення радянських теоретиків щодо повної ліквідації приватної власності і ринкових відносин в СРСР така власність ніколи не зникла, і економічний механізм країни являв собою певний симбіоз планово-адміністративної системи з напівлегальним ринком ресурсів. Недосконалість планування, незбалансованість народногосподарських планів за ресурсами зумовили необхідність такого ринку, без використання можливостей якого підприємства здебільшого просто не могли виконати доведені до них плани. Однією з основних рис цього механізму було зрощення радянської бюрократії з так званими «підприємцями» із тіньового сектору радянської економіки заради задоволення корисних інтересів цих обох прошарків радянського суспільства. Докладно розкрито причини формування підприємницького прошарку у радянській промисловості – так званих «штовхачів»; показано специфіку їхніх функцій на радянських підприємствах; доведено, що саме діяльність «штовхачів» компенсувала прорахунки системи планового розподілу ресурсів за часів СРСР.

Ключові слова: ринок, план, індустріалізація, «штовхач», бюрократія, фонди, підприємець, виробнича програма, бартер, приватний капітал.

Постановка проблеми. Ще з часів «перебудови» в СРСР склалася традиція розглядати «план» та «ринок» як абсолютні антиподи. При цьому дискусія між прибічниками «плану» та «ринку», як зазначають, зокрема, зарубіжні дослідники [1], велася, як правило, лише у «вузько-економічній» площині – ефективності економіки країни з точки зору критеріїв світового ринку. Аналогічний підхід практикувала і американська советологія, яка переймалася здебільшого абстрактними розрахунками неефективності радянської економіки у порівнянні з ідеальним ринком (див., наприклад, [2]).

Дискусія і сьогодні часто залишається у суто ідеологічній площині агітації за повну свободу ринку проти неефективної державної бюрократії, обходячи стороною той факт, що навіть найбільш розвинені капіталістичні країни (прихильність яких принципам вільного ринку майже ніхто не ставить під сумнів) зазвичай поєднують з ринком дуже потужну систему державного регулювання економіки. Планування економічного розвитку та активне втручання держави в економіку мало місце в більшості розвинених капіталістичних країн як у 60–70-х роках минулого століття [3], так і в останні роки.

© З. О. Попович, 2015

Отже, як це, зокрема, підкреслює Самарі, «реформатори бюрократичного планування, які відкидали сталінізм без радикальної критики його політичної системи, дуже швидко дійшли до теоретизування навколо хибної альтернативи: або бюрократичне планування (та державний тоталітаризм), або раціональність ринку (та свобода)» [4, с. 3]. Багато хто навіть вважав, що ринок може посилювати самоуправління, а відтак регулювання ринку є непотрібним. Тоталітаризм, відповідно, асоціюється у такій моделі із закритістю національного ринку від світового ринку, свобода – із повною відкритістю національного ринку для світового ринку. Реальний вибір здійснюється, однак, не між автаркією та участю у світовій торгівлі, а стосується скоріше критеріїв, що визначають, яким чином національна економіка включатиметься до світового ринку.

Таким чином, проблема застосування ринкових та планових механізмів господарювання повинна ставитися та розглядатися не як бінарна альтернатива, а як питання їх взаємозв'язку та розвитку форм господарювання в історичному контексті. При цьому важливими аспектами взаємодії ринкових та адміністративних механізмів господарювання є, з одного боку, бюрократизація управління як державними так і приватними суб'єктами господарювання, з іншого – функціонування механізмів зворотного зв'язку та участі громадян у прийнятті суспільно важливих економічних рішень. Вирішення цієї проблеми лежить скоріше в площині розвитку таких механізмів участі громадян в економічному управлінні, які пов'язані, зокрема, із розвитком протестного руху.

Актуальність проблеми. Досвід України та інших країн показує, що цілком можливо зберегти дуже потужну та корумповану бюрократію та одночасно досягти дуже великого рівня відкритості національної економіки (адже відкритість економіки України зараз вище, ніж економіки ЄС). Україні, яка, з одного боку, здійснює інтеграцію до світового ринку на умовах, що пропонуються лідерами світового ринку та часто є

дискримінаційними щодо неї, вдається одночасно зберігати дуже потужну бюрократичну машину, яка має очевидно паразитичний та корумпований характер. Утім вона цілком влаштовує правлячу капіталістичну олігархію, оскільки вона забезпечує для великого бізнесу ті самі умови абсолютно вільного ринку, які дозволяють йому майже повністю уникати оподаткування прибутків та виводити їх в офшори, продовжуючи при цьому розграбування ресурсів країни. Отже, для розуміння природи сучасної української бюрократії та перспектив подолання корупції здається дуже важливим дослідити її виникнення у радянські часи та можливості суспільного впливу на неї, зокрема шляхом протестних дій. Злободенність цієї історичної, здавалося б, тематики виникає і у зв'язку із започаткуванням Верховною Радою України процесу так званої «декомунізації» [5], який відбувається на тлі постійних заяв уряду про неприпустимість протестної активності та «розкачування ситуації». Водночас зарубіжні партнери все частіше заявляють про відсутність реформ у країні, замість яких, на думку автора, відбувається їх бюрократична імітація, припинити яку можливо лише через розширення механізмів участі громади у прийнятті політичних рішень, зокрема шляхом публічних протестів.

Викладення основного матеріалу. Недосконалість планування розвитку народного господарства СРСР не тільки створювала суто організаційно-економічні труднощі і проблеми, а й мала негативні соціально-економічні наслідки, які підривали саму можливість розбудови соціалістичного ладу і вкрай згубно впливали на еволюцію громадської свідомості.

У цьому можна переконатися, зокрема, досліджуючи питання про те, яку роль в еволюції господарського механізму, а також соціальної структури радянського суспільства відіграло утворення специфічного прошарку «штовхачів» – людей, які мандрували величезною країною, намагаючись компенсувати прорахунки в плановому розподілі ресурсів. До остан-

ного часу у вітчизняній літературі цій проблемі не приділялося належної уваги.

Джералд М. Істер наводить цілу низку прикладів, як вже на початку 30-х для вирішення проблем, пов'язаних із прорахунками у плануванні, використовувалися неформальні зв'язки регіональних керівників, які виникли ще під час їхньої підпільної роботи до революції та в період громадянської війни [6]. Але в умовах, коли планові завдання часто не були забезпечені необхідними матеріалами та комплектуючими, подібні проблеми виникали практично у кожного підприємства. І для їх вирішення директори підбирали енергійних і наполегливих людей, які надсилалися на підприємства-виробники потрібних товарів з вимогою «добути за будь-яку ціну». Тут вже не йшлося про допомогу «по старій дружбі» — «штовхач» отримував від свого підприємства гроші для прямого підкупу посадових осіб, право домовлятися про відповідні поставки потрібних виробів і т. п.

Фактично зусиллями «штовхачів» паралельно із «соціалістичною плановою економікою» (а точніше як її невід'ємна частина) виникла її тіньова складова зі своїми потоками товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів (фактично тіньовий ринок ресурсів) і своїми людськими взаєминами.

Яка форма власності в ній переважала? З одного боку, діяльність «штовхачів» була потрібна для забезпечення роботи підприємств, які перебували у державній власності, з іншого — їхній діяльності були притаманні всі риси приватновласницького господарювання. І люди, втягнуті в цей тіньовий процес, де-факто ставали представниками іншої системи з іншими можливостями та рівнем життя, основаними на суто приватній власності. На сьогодні немає точних даних про кількість таких людей і масштаби накопиченого ними капіталу, але можна приблизно оцінити її у сотні тисяч, і вони вважали себе елітою, хоча масштаби їхньої особистої власності були незрівнянні з власністю капіталістів з країн Заходу.

Зважаючи на характер планово-адміністративної системи господарства

за часів СРСР можна стверджувати, що діяльність «штовхачів» потребувала налагодження певних зв'язків із регіональною бюрократією. Тим самим вони надавали бюрократії багаті можливості для задоволення її приватновласницьких апетитів.

Таким чином, приватний капітал в СРСР, всупереч твердженням більшості тодішніх і багатьох нинішніх економістів, ніколи повністю не зникав. Змінювалися його форми, механізми і, меншою мірою, ступінь його впливу на державну політику. Хоча в СРСР були фахівці, які намагалися дослідити його; ще в 1927 році Ю. Ларін писав: «Повністю буржуазний капітал не зникав і не припиняв своєї активності навіть у розпал військового комунізму» [7].

Всупереч поширеним уявленням основним джерелом формування та накопичення приватного капіталу в СРСР, навіть у роки нової економічної політики (НЕП), були не іноземні інвестиції (їх насправді було дуже мало) і навіть не приховані в роки воєнного комунізму приватні статки колишніх великих власників, а кошти, отримані шляхом нелегального або напівлегального перекачування грошей з державних фондів.

Ларін оцінює обсяги такого капіталу в перший період НЕПу (1921–1923 рр.) в не менше як 350 млн. крб. Для порівняння зауважимо, що за оцінками, які наводить Преображенський [8], середньорічна чиста продукція всієї державної промисловості в СРСР становила в 1922–1923 роках не більше 877 млн. крб. Причому Преображенський підкреслює, що ця цифра є «якщо не точною, то в бік зменшення» [8, с. 429]¹. Необхідно відзначити, що це були вже аж ніяк не роки безпросвітної розрухи, а період активного економічного зростання.

Написана в 1927 році за матеріалами судових справ над непманами, книга Ларіна «Приватний капітал в СРСР» може бути свого роду підручником з розграбування державної власності. Тут описані і «відкати», і зареєстровані

¹ Говорячи про надійність радянської промислової статистики тих років, можна згадати спогади Рапорта [9].

на родичів «фірми-прокладки», у яких втридорога закуповувалася необхідна держпідприємству сировина (вкрадена у держави або придбана «прокладками» за безцінь у інших держпідприємств як списаний неліквід), і «хижацька» оренда держмайна за заниженими цінами, і отримання пільгових державних кредитів в умовах галопуючої інфляції (не кажучи про те, що значна частина кредитів взагалі не поверталася). При читанні цієї старої книги складається стійке враження, що при розграбуванні держвласності в 1990-х не було вигадано абсолютно нічого нового. Недарма книга Ларіна була перевидана в 1993 році і користувалася тоді великим успіхом [10].

Повернемося, однак, з 90-х в 20-ті. Вважають не тільки обсяги розкрадання, а й всеосяжний системний характер злочинства. Зрозуміло, що такі вражаючі успіхи приватного збагачення нової непманівської буржуазії не могли бути досягнуті без активної і систематичної участі широких верств бюрократії: «Та обставина, що вона [буржуазія] мала можливість досягти на цих шляхах досить великих, як ми побачимо, успіхів, пояснюється, зрозуміло, не в малій мірі і загальновідомим пороком нашого державного апарату. Інакше кажучи, тими бюрократичними збоченнями, наявністю яких давала і іноді ще й тепер дає можливість на господарському фронті приватному ділку перетворювати держоргани в знаряддя і засоби свого збагачення» [7].

Що ж являла собою ця нова буржуазія і її, висловлюючись словами Ларіна, «агенти і співучасники в держапараті». Узагальнені на прохання Ларіна помічником прокурора Союзу РСР т. Кондуршкіним матеріали судових справ над непманами дають нам безцінний матеріал для відтворення їхнього групового портрета.

Виявляється, що «в переважній більшості вони не були людьми, які вже до революції були приватними підприємцями» [7], тобто відбувався процес утворення нової буржуазії, пореволюційної. Це були люди, які перетворювалися на справжню підприємницьку буржуазію в

перші роки непу, використовуючи можливість своєї посади в державних органах. Вони збагачувались, створюючи приватні підприємства на ім'я підставних осіб, родичів і т. п. Тобто основним джерелом формування буржуазного класу в СРСР в 20-ті, як і в 90-ті роки була бюрократія. На три чверті це були інтелігенти, інтерновані в роки воєнного комунізму в держапарат, які знайшли більш широке застосування своїм знанням та підприємливістю в роки непу: «3-серед осіб, які були державними службовцями, в 1921–1923 рр. організували всі ці паралельні контори і т. д., до часу суду виявилися самостійними приватними підприємцями 53%» [7].

Цьому сприяла м'якість тодішнього радянського кримінального законодавства та пенітенціарної системи стосовно господарських злочинів: «... крім усяких амністій провадяться періодично розвантаження тюрем, під час яких у в'язницях залишають тільки найбільш важливих злочинців, наприклад вбивць, а менш важливих — злодіїв — випускають» [7]. Завдяки цій специфіці (яка, до речі, збереглася і в сталінські 30-ті, коли господарські злочини стали розглядатися як набагато менш тяжкі, ніж навіть політичні), величезна більшість колишніх засуджених через кілька років після ув'язнення знову ставала приватними підприємцями або бюрократами на державній службі. Серед активних приватних підприємців переважна більшість вже мала судимість: «З теперішніх приватних великих підприємців майже нікого немає, хто б раніше не був під судом або не був висланий адміністративно у господарських справах. Серед приватних оптовиків, напівоптовиків і тим більше великих приватних фабрикантів майже не виявляється такого елемента, який не пройшов би через кримінальне клеймо в перші роки непу <...> З приватних підприємців, справи яких слухалися судом у 1924–1926 рр., перебувало на державній службі до 1921 р. 90%» [7]. Це те, що стосується легальної буржуазії.

Що ж стосується другої половини злодіїв-бюрократів, які не подалися у при-

ватні підприємці, то вони дивним чином, незважаючи на всілякі заборони, виявлялися знову працевлаштованими в державному апараті: «Злодії першого періоду непу, які засуджені за законом, оскільки вони не перетворилися на приватних підприємців, часто-густо поверталися знову на державну службу» [11, с. 21].

Ларін наводить масу фактів, коли особи, які тільки-но вийшли з в'язниці, одразу ж приймалися на роботу якщо не в ту ж саму, то в сусідню держустанову. Є всі підстави вважати, що подібна практика була масовою. Про це ж свідчить і статистика судових процесів над злодійкуватими держслужбовцями: «З усіх службовців, які в другий період непу, тобто в 1924–1926 рр., здійснювали господарські злочини, було вже засуджено раніше за господарські злочини приблизно 80%» [7]. Цей відсоток трохи нижче, ніж серед легальних приватників, але також вражає. Решта ж 20% припадає, очевидно, на втягнутих в корупційну діяльність нових співробітників зростаючого апарату. Цікаво, що серед корупціонерів часів непу відсоток фахівців з вищою освітою був, схоже, вище, ніж в середньому у держапараті.

Лояльність радянських керівників до господарських зловживань, принаймні до тих пір, поки вони знаходяться в певних рамках і не заважають виконанню виробничої програми підприємства, була зумовлена тим, що *господарські зловживання стали в 1930-х роках необхідною умовою виконання виробничої програми більшості підприємств*. Адже здатність керівників радянських підприємств «викручуватися при нестачі ресурсів» [8, с. 3–33, 47–51] високо цінувалася ще в часи воєнного комунізму і знайшла ще більше визнання за часів непу. У роки перших п'ятирічок така здатність не тільки не втратила важливості, а й стала для керівників необхідною для виживання.

Здавалося б, потреба в умінні «викручуватися при нестачі ресурсів» повинна була відпасти у директорів радянських підприємств. Адже той, хто працює за єдиним узгодженим і централізованим планом, повинен отримувати рівно стіль-

ки ресурсів для його виконання, скільки потрібно, і саме тоді, коли це потрібно. Проблема дефіциту могла б ще існувати на непланованому споживчому ринку, але не там, де всі дефіцитні ресурси вже заздалегідь планово розподілені. Насправді все було зовсім інакше. Звернемося до аналізу роботи важкої промисловості СРСР у 30-х роках, зробленого на підставі доступних тепер архівних документів Полом Грегорі в його книзі «Політична економія сталінізму» [12].

Ясно, що план потрібно було виконати будь-якою ціною – в цьому полягало основне завдання, яке ставилося перед директором будь-якого радянського підприємства. Причому в першу чергу йшлося про виробничий план або валовий план випуску продукції. За умови виконання плану «по валу» на невиконання інших показників – низьку продуктивність праці, перевитрату ресурсів тощо – зазвичай закривали очі. А невиконання плану «по валу» призводило до майже автоматичного звільнення, а часто і кримінального переслідування за «шкідництво» і «контрреволюційну діяльність» – найбільш тяжкі злочини в системі сталінської юстиції, що передбачають набагато більш суворе покарання, ніж господарські злочини.

Публічні (навіть на партзборах) висловлювання сумніву щодо здійсненності плану також каралися звільненням. Наприклад, Орджонікідзе 8 січня 1934 р. показово звільнив директора Ярославського гумового комбінату Михайлова за те, що той заявив на загальнокомбінатській партійній конференції про неможливість виконання плану. Орджонікідзе тоді заявив: «План, затверджений урядом, є законом. Виступ проти затвердженого плану є порушенням партійної та радянської дисципліни. Директор підприємства, який виступає проти затвердженого плану, не може залишатися керівником підприємства» [12, с. 210].

При цьому відсутність необхідних для виконання плану ресурсів не вважалася достатнім виправданням для невиконання плану. Орджонікідзе, наприклад, не приймав у якості виправдань

заяви про брак матеріалів. Ось витяг з його промови 6 червня 1932 р.: «Скільки б ви не скаржилися, скільки б не висували вимог до машинобудування і до кого завгодно, всі ці вимоги з повним правом можуть бути повернуті назад, тому що ви металу не даєте ... Ви свої вимоги можете висунути, але ці вимоги повинні бути підкріплені тим, що ви дасте кількість металу, необхідну для роботи» [12, с. 210]. Але щоб дати цю необхідну кількість, потрібні сировина та обладнання, а отримати їх можна тільки після того, як буде видана ця необхідна кількість. Майже безвихідна ситуація, з якої радянські директори завжди находили вихід.

Цікаво, що незадовільна якість сировини також не могла бути підставою для невиконання плану. Озвучувалося це цілком публічно. Ось ще одна цитата з Орджонікідзе (20 вересня 1934 р.): «Ми не будемо слухати цих людей [які твердять, що з нашою сировиною справа не піде], а ми говоримо наступне: якщо хороший директор заводу, якщо хороший технічний директор, якщо начальники цехів добрі, якщо хороші майстри, якщо вони вміють організувати справу як слід, то результати будуть» [12, с. 210]. Посилаючись на архівні документи, П. Грегорі доводить, що керівники, які скаржилися на невиконання плану поставок своїми контрагентами, зазвичай отримували відповідь, що свої проблеми вони мають вирішувати самі. І це в плановій економіці, де, здавалося б, кожна поставка повинна мати точного адресата і поставлятися вчасно. Отже, хорошим керівником вважався той керівник, який використовував неформальні канали для того, щоб забезпечити виконання виробничих завдань, і керівництво не задавало йому з цього приводу ніяких каверзних питань [12]. При цьому неформальна угода, навіть не цілком законна, загрожувала в найгіршому разі господарської статтею, а невиконання плану – навіть розстрілом за контрреволюційну діяльність. Е. А. Осокіна підкреслює, що при боротьбі ОГПУ² з приватними торговцями і спекулянтами «заходи покарання були відносно м'якими за “сталінськими

² Об'єднане державне політичне управління при Раді народних комісарів СРСР

мірками” 30-х років – позбавлення волі від місяця до 5 років, конфіскація майна, заборона вести торгівлю протягом п'яти років» [13, с. 55].

Складність завдання для директорів посилювалася ще й тією обставиною, що головк, якому вони були підпорядковані, піклуючись про виконання плану на рівні головку, вимагав виконання плану поставок в першу чергу для «своїх» підприємств. Що стосується інших головків і особливо інших наркоматів, то їхні замовлення виконувалися в останню чергу. Таким чином, якщо завод повинен був для виконання плану отримати сировину від підприємства з іншого відомства, то навіть наявність затвердженого плану і правильно оформленого договору не гарантували, що необхідна сировина надійде на підприємство, скажімо, не 31 грудня – тоді, коли використати його для виконання плану цього року буде вже фізично неможливо. Хоча при цьому виробничий план підприємства-контрагента буде вважатися виконаним. Неформальні зв'язки були необхідні навіть для того, щоб отримати вчасно вже заплановані до постачання підприємством-постачальником ресурси, за зрив постачання яких контрагент, здавалося б, може понести суворе покарання. Що ж стосується усіляких допоміжних ресурсів і матеріалів, які були необхідні для виробництва, але не становили значну частку в плані підприємств-контрагентів або могли взагалі окремо ними не плануватися, то «роздобути» їх без неформальних зв'язків було просто неможливо.

Можливості для вирішення проблеми надавали так звані «горизонтальні угоди»: виробник машинобудівної продукції міг, наприклад, запропонувати виробникові сталі краще обладнання або суворе дотримання термінів виконання поставок в обмін на великі поставки сталі. Якщо в результаті постачання поліпшувалося, обидва виробники (і сталеплавильник, і машинобудівник) могли більше уваги приділяти випуску своєї основної продукції, що вело до скорочення завищених заявок на виробничі ресурси, формування додаткових резервних позапланових фон-

дів, які використовувалися в подальшому для інших угод і обміну на іншу потрібну продукцію. Угоди такого плану між двома наркоматами-монополістами ще можна розглядати як обопільно корисний неринковий обмін «споживчими вартостями», в якому справжня ринкова мінова вартість ще не з'являється. Що ж стосується угод безпосередньо між підприємствами, а таких була більшість, то вони змушені були конкурувати за ресурси на досить великому всесоюзному неформальному ринку фондів – з обмеженим, але все ж чималим набором незалежних постачальників і вельми великою кількістю потенційних покупців.

Досить часто підприємства-одержувачі не мали фондів, які могли б бути корисними безпосередньо підприємству-постачальнику. Для отримання від постачальника необхідної продукції доводилося вибудовувати складні багатоходові схеми бартерних обмінів. Бартерні схеми різних підприємств перепліталися, створюючи ситуацію, за якої більшість фондів можна було, так чи інакше, обміняти за більш-менш сталим курсом, що залежав від їхньої дефіцитності і вартості виробництва. Формувалася класична ситуація, описана в першій главі «Капіталу» Маркса, коли кожен вид виробничих фондів протиставлявся всім іншим видам фондів для обміну, набуваючи таким чином сутність товару, що має не тільки споживчу вартість, а й мінову вартість або просто вартість.

Як вказує Маркс: «Мінова вартість насамперед представляється у вигляді кількісного співвідношення, у вигляді пропорції, у якій споживчі вартості одного роду обмінюються на споживчі вартості іншого роду, – співвідношення, що постійно змінюється в залежності від часу і місця. Мінова вартість здається тому чимось випадковим і цілком відносним, а внутрішня, притаманна самому товару мінова вартість (*valeur intrinsèque*) представляється якимось *contradictio jectō* [протириччям у визначенні]» [14, с. 44]. Це недоступне бюрократичній свідомості «протириччя у визначенні», користуючись висловом Е. Ільєнкова [15], усувалося

шляхом заклинання товарних відносин і клять у вірності справі будівництва комунізму на священних книгах політекономії соціалізму. Ні ринок, ні мінова вартість, ні товарний характер державного промислового виробництва від цих заклинань природно нікуди не зникали.

Ускладнення і зростання кількості схем та обсягів обміну промислових фондів спричиняли потребу у використанні універсальних обмінних еквівалентів. Безпосереднє застосування для цих потреб безготівкових грошових коштів підприємств було ускладнено високим ступенем державного регулювання їх обігу, а також високим рівнем інфляції, особливо на початку 1930-х років. Безготівкові і особливо готівкові гроші відігравали колосальну роль у функціонуванні ринку промислових фондів у СРСР. А там, де використання грошей було утруднено, в повній відповідності з Марксом на роль обмінних еквівалентів претендували і деякі інші товари: в першу чергу гостродефіцитні й досить універсальні у застосуванні фонди. Такими в тридцять роки стали автомобілі та споживчі товари.

Що стосується автотранспорту, то найширшого розмаху махінації в цій сфері набули ще в роки непу. Як повідомляє Ларін, під гаслом ліквідації неліквідних фондів державні підприємства масово списували справні автомобілі та збували їх як такі «що не підлягають ремонту», за 5% їхньої реальної вартості, тобто «за ціною від 400 до 600 крб. за штуку, а ціна справного автомобіля зараз у нас вважається не менше 10 тисяч карбованців». Така діяльність призвела тоді до формування цілої нової галузі господарства – приватного автотранспорту: «У приватних руках в результаті “реалізації неліквідних фондів” перебуває тепер вже близько 8% всього автомобільного транспорту СРСР» [7].

У роки індустріалізації вантажний автотранспорт був формально націоналізований, але махінації з його придбанням та використанням не припинилися. Розподіл таких високоцінних і дефіцитних товарів як автомобілі планувався на найвищому рівні – спеціальною комісією

при Політбюро, яку очолював В. Молотов. План розподілу затверджувався з точністю до машини, іноді в процес втручався особисто Сталін. А ось фактична реалізація плану розподілу «чомусь» не контролювалася, комісія Молотова розпоряджалася здійсненням конкретних поставок тільки в найбільш пріоритетних випадках. Тим більше не контролювався перерозподіл автомобілів через вторинний ринок. Фактичні поставки з незрозумілих причин суттєво відрізнялися від планових, іноді в рази. На Горьківському автомобільному заводі машини зникали прямо зі складального конвеєра. Справні нові автомобілі «ламалися» і списувалися. Організації, яким в офіційному порядку не дозволялося мати автомобілі, купували і переоснащували використані автомобілі або збирали їх із запчастин. Автомобілі, призначені одним користувачам, «через помилку залізничників» потрапляли зовсім іншим людям. Таким чином, Політбюро не так забезпечувало автомобілями виробничі потреби підприємств, скільки забезпечувало найбільш пріоритетні з них високоліквідним фондом, який було легко обміняти на будь-який інший. Те, що автомобілі виконували роль обмінного еквівалента, підтверджується і тим, що, як повідомляє Сігельбаум, «автомобілі та вантажівки постійно переводили з однієї установи в іншу» [16, с. 324].

Обсяги вторинного ринку автотранспорту можна проілюструвати на прикладі Сталінграда. Так, протягом 1933 року в Сталінграді із 2000 наявних автомобілів близько 25% були списані як такі, що «не підлягають ремонту», а ще близько 10% «вкрадені». Тобто більше третини транспортних засобів зникало на «терені» неформального розподілу [12, с. 190]. Ці дані дають підстави вважати, що питома вага річного обсягу чорного ринку у загальній річній кількості наявних машин у часи індустріалізації в рази перевищувала загальну частку приватника в автопарку часів непу. Принаймні, цей факт можна вважати встановленим для такого великого індустріального центру як Сталінград, що бурхливо розвивався в

30-х роках. Немає підстав вважати, що на інших великих будовах того часу ситуація якісно відрізнялася.

Що ж стосується другої категорії обмінних еквівалентів – товарів широкого вжитку, то обсяги чорного ринку тут, напевно, перевищували обсяги державної торгівлі і розподілу в рази. Велика частина того, що продавалося через державну торговельну мережу, багаторазово перепродавалася, не кажучи про значні обсяги кустарного, а часто і мануфактурного приватного виробництва. Споживчі товари могли цілком законно продаватися за гроші, що істотно полегшувало їх нелегальний обіг. Незважаючи на те, що приватна торгівля споживчими товарами в часи непу часто перевищувала державну і також була значною мірою основана на перепродажу товарів, виготовлених в держсекторі, чорний ринок часів індустріалізації, схоже, перевершив і це.

Масового характеру набуло в 30-х роках створення великими промисловими підприємствами власних підсобних виробництв споживчої і, в першу чергу, сільськогосподарської продукції. Подібна практика заохочувалася на найвищому рівні. Вироблена продукція, звісно, йшла не тільки на самозабезпечення потреб працівників промислових підприємств, а й на різного роду презентаційні витрати «штовхачів»: подарунки керівникам інших підприємств та іншим «штовхачам», представникам вищих організацій, інспекторам. Невеликі партії гостродефіцитної споживчої продукції витрачалися на оплату послуг «штовхачів»-посередників, а то й безпосередньо для обміну.

Ретельно досліджуючи чорний ринок часів індустріалізації, Е. А. Осокіна також дійшла висновку, що він розвивався в органічній єдності, в симбіозі з плановою розподільною економікою. «Виправляючи огріхи і заповнюючи прогалини централізованого розподілу, ринок пристосовувався до існуючої системи економічних відносин, більше того, використовував її. Ринок перетворився на невід'ємну частину соціалістичного господарства. У цьому союзі планового розподілу і ринку обидві

сторони залежали одна від одної, впливали одна на одну і не могли існувати одна без одної» [13, с. 6].

При цьому ринок і відповідні йому буржуазні відносини та соціальні групи не були скасовані в кінці непу і не виникли знову після смерті Сталіна, вони продовжували існувати і розвиватися в 30-х роках. Про це говорить і М. І. Воейков: «Саме в ході і внаслідок індустріалізації набували розвитку такі суто буржуазні відносини як господарський розрахунок, матеріальне стимулювання, преміальні системи, тарифікація праці, ударництво, стаханівський рух» [17, с. 211].

Як пише Е. А. Осокіна, у другій половині 1930-х років «бурхливо розвивався заборонений бартер <...> Обмін товарами і послугами ... пов'язував підприємства, колгоспи, радгоспи, установи. Метал, дерево, цемент, яких потребували колгоспи, обмінювалися на сировину і продовольство для робітників і службовців» [13, с. 222]. Судячи з того, з якою завидною регулярністю урядові та партійні органи ухвалювали грізні «анти-бартерні» постанови та роз'яснення, це явище було перманентним, масштабним, а головне — невикористаним у сталінській системі планування.

Звичайно, обсяги позапланового ринкового обміну промисловими фондами у 1930-х роках оцінити складніше, ніж обсяги приватної торгівлі часів непу, і не тільки через їх нелегальний характер. За часів непу існувало ЦСУ³, НК РСІ⁴ та інші організації, які професійно займалися моніторингом, у тому числі чорного ринку. Застосовувалися різного роду соціологічні методики, опитування і т. д. Що стосується 1930-х, то тут доступні матеріали в основному вичерпуються матеріалами розробок ОГПУ-НКВД⁵.

Частина бартеру між підприємствами, особливо коли йшлося про складні схеми обміну і відносно невеликі партії, успішно оформлялася через радянську торгівлю.

³ Центральне статистичне управління

⁴ Народний комісаріат Робітничо-селянської інспекції

⁵ Об'єднане державне політичне управління при Народному комісаріаті внутрішніх справ

Наприклад, як це не дивно, через так звані комісійні магазини: «Помилково думати, що комісійки продавали тільки ширвжиток. У них існували спеціальні відділи продажу сталі, алмазів, деталей, проводів, верстатів і машинного обладнання» [13, с. 155]. Один єдиний Комісійний магазин № 23 на Красній Пресні продав Туркменській вищій сільськогосподарській школі, Черкизовській авторемонтній майстерні Метробуду та іншим організаціям 183 пуди сталі і на 300 тис. крб. фрезерних, револьверних і токарних верстатів [13, с. 167]. Сума в масштабах країни невелика, близько 1%, від вартості імпортного обладнання Дніпробуду (31 млн. крб.). Але Черкизовська майстерня — не Дніпрогес, для цієї установи купівля обладнання на 300 тис. крб. була досить істотним придбанням. Але ж таких комісійних магазинів в країні були тисячі — торговий оборот обладнання, що продавалося в них, міг становити сотні мільйонів крб. Це, звичайно, дуже приблизна оцінка, але те, що через напівлегальний ринок перерозподілялася істотна частина нового обладнання, не викликає сумнівів.

Це проливає світло і на незбагненне, як з точки зору радянської «політекономії соціалізму», так і ліберальної советології Ф. Хайєка і Л. Мізеса, питання про те, чому підприємства прагнули отримати з Держбанку якомога більші грошові суми і, по можливості, заздалегідь, задовго до того, як вони дійсно знадобляться для оплати замовлень. «Керівники підприємств всіяко шукали можливості акумулювати грошові кошти, особливо у вигляді готівки, і готові були заради цього на будь-які хитрощі, незаконне підвищення цін на свою продукцію або незаконні оборудки з-під поли і т. д.» [12, с. 271]). І далі: «Підприємства надавали один одному нелегальні кредити, а у випадках особливої нестачі готівкових коштів використовували грошові сурогати [різні векселі, розписки і т. п.]» [12, с. 271–272].

Здавалося б, навіщо так турбуватися, якщо всі поставки заздалегідь заплановані і оплата їх має суто формальний характер, рух грошових коштів, до

того ж, є так суворо регламентованим, а облік – вельми клопітким. У кожного підприємства були два окремі рахунки в Держбанку: один для роботи з безготівковими рублями, які могли використовуватися тільки в розрахунках між підприємствами, а другий – тільки для виплати заробітних плат співробітникам, гроші з якого можна було офіційно знімати готівкою. Теоретично зарплату можна було виплачувати тільки в суворо визначених єдиними тарифними сітками розмірах, а безготівкові рублі ніяк не можна було конвертувати в готівку.

Проте, як показують архіви, насправді протягом усього радянського періоду виробники знаходили способи переводити безготівкові рублі в готівку. Переведення в готівку було дуже поширене, що служило надзвичайно потужним джерелом інфляції [18]. Цікаво, що в 30-х роках торгівля промисловими фондами між підприємствами здійснювалася аж ніяк не у фіксованих, заздалегідь визначених планом цінах. Підприємства систематично завищували ціни своєї продукції, виставляючи одержувачам продукції ціну, що на 50% або більше перевищувала ту, що була передбачена договором. Якщо підприємство-споживач відмовлялося платити, постачальник обіцяв врахувати це при наступних поставках. Центральні планові органи тоді фізично не мали можливості встановлювати точні фіксовані ціни на всі види продукції через занадто велику її номенклатуру і нестачу сил та засобів для організації настільки докладного обліку. У цьому сенсі сталінська економіка 30-х була навіть більш ринковою, ніж, скажімо, брежневська, коли Держплан вів суворий облік цін на практично всі види промислових фондів. Саме для участі в цьому

ринку підприємства прагнули отримати додаткові кошти найрізноманітнішими способами. Але основним каналом їх отримання все ж залишалися державні субсидії, кредит Держбанку, а також нелегальне комерційне кредитування підприємствами один одного. За додаткові грошові кошти постійно йшла боротьба.

Радянська бюрократія заради збереження своїх керівних позицій і самого свого існування змушена була терпіти існування ринку промислових фондів⁶. Ринок цей був досить розвинений і посідав важливе місце в структурі радянського господарства, включаючи такі його інструменти як прямиї і багатоходової бартер, комерційні кредити, довільне завищення цін, купівлю-продаж позапланових фондів безпосередньо і через комісійні магазини і т. д. Держава ж дивилася крізь пальці на його існування, задовольняючи прохання підприємств щодо зайвих виробничих фондів, субсидій та «огульно кредитуючи» підприємства «під план». Крім цього держава забезпечувала підприємства гостродефіцитними фондами, призначеними не для виробничої діяльності, а насамперед для обміну.

Таким чином, огляд опублікованих досліджень і архівних документів приводить до незаперечного висновку: економічна система, що склалася в СРСР, сильно відрізнялася від того ідеального планового механізму, про який писали радянські політекономисти, вона являла собою синтез ринкових і планово-адміністративних механізмів господарювання. Це не могло не вплинути на соціальну природу і класову структуру радянського суспільства, на протестні рухи, що мали місце в СРСР. Про це йтиметься у наступній публікації.

⁶ Більш детально це продемонстровано в [16].

1. *Samary Catherine*. Le Marche contre l'autogestion / Catherine Samary. – Paris : PubliSud/La Breche, 1988.
2. *Desai Padma*. The Soviet Economy: Problems and Prospects / Padma Desai. – Basil Blackwell, Cambridge, Massachusetts, 1987.
3. *Holland Stuart*. Beyond Capitalist Planning / Stuart Holland. – Oxford, 1978.
4. *Samary Catherine*. Plan, Market and Democracy / Catherine Samary. – IRE Notebooks for Study & Research, Amsterdam, 1988.
5. Закон України «Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їх сим-

- воліки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=54670&pf35401=336722>
6. *Истер Дж. М.* Советское государственное строительство. Система личных связей и самоидентификация элиты в Советской России / Дж. М. Истер ; [пер. с англ. Т. Н. Саранцевой]. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН) ; Фонд «Президентский центр Б. Н. Ельцина», 2010. – 255 с. – (История сталинизма).
 7. *Ларин Ю.* Частный капитал в СССР [Электронный ресурс] / Ю. Ларин. – 1927. – Режим доступа: <http://economics.kiev.ua/index.php?id=967&view=article>
 8. *Преображенский Е. А.*, Новая экономика (теория и практика): 1922–1928 гг. / Е. А. Преображенский. – М. : Издательство Главархива Москвы, 2008. – 640 с.
 9. *Рапопорт И.* Полтора года в советском главке // Архив русской революции. Т. 2 / Сост. И. В. Гессен. – М. : Современник, 1991. – 288 с. – С. 112–125. (Репринт книги «Архив русской революции, изданный Г. В. Гессеном», Берлин, 1922)
 10. *Антология экономической классики:* Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин / Сост., авт. предисл. И. А. Столяров. – Москва : Эконом, Ключ, 1993. – 475 с.
 11. *Ларин Ю.* Выступление на Первой Всероссийской конференции фабрично-заводских комитетов 17–22 октября 1917 года. Опубликовано в газете «Новый путь». Орган ЦС ФЗК Петрограда и окрестностей, № 3–4, 1 декабря 1917 г., с. 21.
 12. *Грегори Пол.* Политическая экономия сталинизма / Пер. с англ. И. Кузнецова, А. Макаревича. – [2-е изд.]. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН); Фонд первого Президента России Е. Н. Ельцина, 2008. – 400 с. – (История сталинизма).
 13. *Осокина Е. А.* За фасадом «сталинского изобилия»: Распределение и рынок в снабжении населения в годы индустриализации. 1927–1941 / Е. А. Осокина. – М. : РОСПЭН, 1999. – 271 с.
 14. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии (пер. И. И. Скворцова-Степанова). – Т. 1, Кн. 1 : Процесс производства капитала. – М. : Политиздат. VIII, 907 с.
 15. *Ильенков Э.* Об идолах и идеалах. (Тайна черного ящика: научно-фантастическая прелюдия) / Э. Ильенков. – [2-е изд.]. – К. : «Час-Крок», 2006. – 312 с.
 16. *Сигельбаум Л.* Машины для товарищей: биография советского автомобиля / Л. Сигельбаум. – М. : РОСПЭН, 2009. – 430 с.
 17. *СССР.* Незавершенный проект / Под общ. ред. А. В. Бузгалина, Л. Линке. – М. : ЛЕНАНД, 2012. – 528 с.
 18. *Harrison M., Plan Kim B. Y.* Siphoning and Corruption in the Soviet Command Economy / M. Harrison, Kim B. Y. Plan // Warwick Economic Research Papers, 2001. – 606. – P. 4.

Одержано 27.03.2015

З. А. Попович

К вопросу о возможности сосуществования рыночных, плановых и административных механизмов хозяйствования в экономической системе СССР

На основе анализа работ советских и зарубежных авторов показано, что несмотря на заверения советских теоретиков по поводу полной ликвидации частной собственности и рыночных отношений в СССР такая собственность никогда не исчезала, и экономический механизм страны представлял собой определенный симбиоз планово-административной системы с полужульническим рынком ресурсов. Несовершенство планирования, несбалансированность народнохозяйственных планов по ресурсам обусловили необходимость такого рынка, без использования возможностей которого предприятия в

большинстве своем просто не могли выполнить доведенные им планы. Одной из основных черт этого механизма было срастание советской бюрократии с так называемыми «предпринимателями» из теневого сектора советской экономики ради удовлетворения корыстных интересов этих двух прослоек советского общества. Подробно раскрыты причины формирования предпринимательской прослойки в советской промышленности — так называемых «толкачей»; показана специфика их функций на советских предприятиях; доказано, что именно деятельность «толкачей» компенсировала просчеты системы планового распределения ресурсов во времена СССР.

Ключевые слова: рынок, план, индустриализация, «толкач», бюрократия, фонды, предприниматель, производственная программа, бартер, частный капитал.