

**Всеволод Голубничий**

**З ПРИВОДУ ДИСКУСІЙ МІЖ РАДЯНСЬКИМИ ЕКОНОМІСТАМИ  
ТА ГОСПОДАРНИКАМИ ПРО ЗИСКИ Й МАТЕРІАЛЬНІ ЗАОХОТИ \***

1.

В радянських професійних колах та економічних журналах вже віддавна точиться дискусія про те, як надати державним підприємствам матеріальної заохоти, щоб продукували більше, високоякісніше і з меншими коштами те, що потрібне суспільстві з точки зору державного пляну. Однак, дотеперішня дискусія рідко виходила за рямці нудної академічної софістики. Щойно 9-го вересня 1962 р. московська «Правда» раптом опублікувала сенсаційні пропозиції д-ра Є. Лібермана, професора Харківського інженерно-економічного інституту, і запросила своїх читачів висловитися з цього приводу. Вістки про статтю Є. Лібермана буквально облетіли сторінки усіх головних газет у світі, а серед радянських і західніх економістів вона спричинила небувало жваву дискусію.

Що ж запропонував Є. Ліберман? Він запропонував глибоку, радикальну реформу існуючих зараз радянських метод економічного плянування й господарювання, реформу, скеровану проти найголовніших загальновідомих хиб радянської економічної системи. Ці хиби, які Ліберман хотів би усунути, можна зрезюмувати так. 1). Зараз радянські підприємства є матеріально зацікавлені при складанні своїх виробничих плянів занижувати їх якомога більше, приховувати від держави свої дійсні виробничі спроможності, щоб потім, після затвердження пляну, легко його перевиконати й здобути за це премію. Це призводить до того, що підприємства подають державі завищені заявки на сировину, робочу силу й капітал, приховують у себе завеликі запаси сировини й

\* Автор Всеволод Сергійович Голубничий (1928–1977) – видатний вчений-економіст, історик, політичний та громадський діяч української діаспори в США. Стаття друкується мовою рукописного оригіналу – на основі дослідження рідкісних фондів, що зберігаються в архіві В. Голубничого Канадського інституту українських студій університету Альберти (м. Едмонтон, Канада). Видається вперше.

© В. Голубничий, 2018

ISSN 0320-4421. Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2018. Вип. 51.

недокінченої продукції, тощо. А кожне перевиконання державних плянів руйнує всі інші матеріальні й трудові білянси, всі розрахунки пропорцій, на основі яких пляни виробництва й розподілу продукції в державі є початково побудованими. Перевиконування плянів призводить, отже, до хаосу й диспропорцій. 2). Тому, що премії зараз виплачуються головним чином за підвищення гуртової («валової») продукції в цілому по підприємству або по цеху чи бригаді, а також за підвищення продукційності праці, яка вимірюється теж через поділ гуртової продукції на одиницю робочої сили, підприємства в СРСР є зацікавленими продукувати якомога більше дорогих, а не дешевих товарів, економити на їх поганій якості, аби лиш випродукувати їх побільше. Тому й трапляються часто такі абсурди, що взуттєві фабрики продукують черевики тільки великих розмірів, а дитяче взуття продукувати не хочуть, або що машинобудівельні заводи воліють вкласти в кожну машину побільше металу і то дорожчої, а не дешевшої марки, а водії вантажних авт воліють їздити довгими, а не коротшими дорогами. 3). В запровадженні у виробництво нової техніки й технології, в прийнятті на виробництво нових видів товарів радянські підприємства зараз мало зацікавлені, бо для цього в них немає власних фондів, що їх доводиться подовгу випрошувати у вищих органів управління, а також вони не мають права на власну руку звільняти з праці робітників, щоб замінити їх машинами; на це треба теж мати дозвіл вищих властей.

Проти цих головних хиб сучасної радянської системи і скерував свої пропозиції др. Є.Ліберман. Конкретно він запропонував таке:

1) Покінчити з сучасним централізованим плянуванням, коли кожному підприємстві згори раднаргосп плянує такі одинадцять показників: кількість продукції; її асортимент; місце й дату її доставки; ціну одиниці продукції, а отже й суму гуртової продукції; кошти одиниці продукції, а отже й суму коштів виробництва; зиск на одиницю продукції, а отже й цілу суму зисків; кількість робочої сили; загальний фонд зарплатні; продукційність праці; капіталовклади; й нову техніку та технологію. З цього всього Ліберман пропонує давати підприємствам плянові завдання лише з перших трьох показників – кількість продукції, її асортимент та місце й час збуту. Для решти показників держава повинна доводити пляни згори лише до раднаргоспів, а підприємства всередині раднаргоспів повинні в цих відношеннях мати повну свободу дій.

2) Головним критерієм для оцінки діяльності підприємства, згідно якого слід видавати працівникам підприємства премії, Ліберман пропонує зробити зиск. При цьому він пропонує вживати обчислення не просто суми зиску, як зараз, коли в кінці п'яного періоду підприємство порівнює білянс своїх доходів з витратами, а суми зиску в порівнянні до суми основного й оборотного капіталу підприємства, себто обчислення норми зиску, або чиншу, як то практикується в капіталістичному господарстві. Стремлячи до збільшення цієї норми зиску, каже Ліберман, підприємства стремитимуть до максимальної економії основного й оборотного капіталу, себто, до максимальної економії коштів машин, сировини і зарплатні. Щоб економити ці кошти, підприємства повинні мати повну свободу, бо це вигідне і для суспільства та держави. Щоб визначати ж наскільки економно й рентабельно кожне підприємство працювало протягом п'яного періоду, треба обчислити і виставити як ціль середні стандартні норми зиску для кожної галузі промисловості чи групи підприємств з подібними умовам виробництва. Коли підприємство перевиконало б таку стандартну норму зиску, премії його працівникам повинні збільшуватися, а коли недовиконали – зменшуватися. Премії таким чином були б узалежені від максималізації норми зиску на капітал підприємства. Поскільки підприємство було б зацікавлене в економії свого капіталу, воно стреміло б і до впровадження у своє виробництво нової техніки й технології. Кошти на це Ліберман пропонує виділяти теж із зисків підприємства, тобто, щоб підприємство вкладало на своє розширення й модернізацію частину своїх зисків. Зиски, отже, розподілялися б між преміями і власними капіталовкладами, а ще інша частка їх, ясна річ, йшла б державі у формі податків та відчислень до бюджету. Для впровадження у виробництво нових товарів, початкове освоєння яких коштує дорого і певний час не буває рентабельним, Ліберман пропонує зберегти державні субсидії, а підприємствам видавати за це додаткові премії.

2.

Дискусія над цими пропозиціями Є. Лібермана тривала на сторінках «Правди», «Ізвестій», «Економічної Газети» і «Вопросов Економіки» протягом вересня, жовтня й листопада і була усунута з центру уваги тільки подіями довкола Куби, розвитком суперечки з Китаєм та листопадним пленумом ЦК КПРС. Але й

після цього, як довідуємося з розмов з радянськими економістами, дискусії ці ще продовжувалися.

Я перестудіював усі виступи і дискусії, яких було опубліковано 88, і знайшов, що в цілому 41% учасників висловився переважно за пропозиціями Є. Лібермана, а 59% – проти них. На сторінках «Правди» та «Ізвестій» голоси поділилися приблизно як 4:1 в користь Лібермана, а на сторінках «Екон.[оміческой] Газети» й «Вопросов Економіки» – як 1:5 проти нього. Якщо поклясифікувати учасників дискусії за їх професійною приналежністю, як зроблено в залученій таблиці, між ними виявляються теж цікаві й важливі різниці. В Радянському Союзі є три категорії людей, що мають різне відношення до економічних проблем та управління господарством. Це: а) господарники, практики виробництва, зв'язані безпосередньо з підприємствами: директори підприємств, економісти й пляновики підприємств та раднаргоспів, урядовці раднаргоспів, інженери і т.д.; б) державні урядовці, себто працівники Держпляну, ВСНХ, державних комітетів та міністерств, наукові співробітники центральних державних та партійних органів; в) вчені економісти, себто академіки, професори, викладачі та дослідники, що працюють в наукових установах та інститутах. Дискусія над пропозиціями Лібермана виявила, що переважна більшість господарників та економістів-практиків в СРСР хоче реформ радянської економічної системи в ліберманівському дусі, а переважна більшість вчених економістів та високих державних урядовців є настроєна консервативно і виступає проти таких реформ.

#### Розподіл голосів в дискусії над пропозиціями д-ра Є. Лібермана

	Переважно за	Переважно проти	Разом учасників
1. Господарники	25%	3%	28%
2. Державні урядовці	2%	12%	14%
3. Вчені економісти	14%	44%	58%
Разом учасників	41%	59%	100%

Дискусія була безсумнівно, як на радянські умови, вільною і явно апробованою партією. З багатьох характерних виступів в дискусії можна ясно судити про мотиви й причини висловлених поглядів. З-поміж тих, що виступили проти пропозицій Лібермана, характерними виявилися погляди представників Міністерства фінансів, як бувший міністр А. Зверев, теперішній заступник мініс-

тра В. Ситнін, спеціаліст з фіскальної політики і теперішній директор Інституту економіки АН СРСР К. Плотников та ін. Вони обороняли існуючу систему і твердили, що пропозиції Лібермана, якби вони були переведені в життя, зменшили б доходи держави і сповільнили б економічний розвиток СРСР.

Інші вчені економісти виступили проти Лібермана з позиції догматичних упереджень, бо виявили повне нерозуміння того, що він запропонував. Наприклад, доцент Б. Смєхов запитує: «А як стоятиме справа з структурою, асортиментом продукції?». Смєхов, отже, зовсім не зрозумів Лібермана, який сказав ясно, що плянування асортименту в натурі, а отже й головних пропорцій продукції, мало б залишитися таким, як є зараз, себто – централізованим. Інші академічні економісти, співробітники Науково-дослідного економічного інституту Держекономради СРСР, заповзялися знищити Лібермана емпіричними доказами: дослідивши понад сто машинобудівельних заводів, вони заявили, що в їхній статистиці зиск ще не вимірює цілої їхньої продуктивності. При цьому вони, виходить, забули додати, що це зараз так є, та що це, власне, і пропонує змінити Ліберман. А крім того вони обчислювали зиск, як він нині обчислюється в радянській бухгалтерії (як звичайний білянс при кінці року – В.Г.), а не як відсоток на цілий капітал, як запропонував Ліберман. З чисто семантичною критикою Лібермана виступив його колеґа по фаху, проф. М. Федорович. Він вирішив, що Ліберман по суті нічого нового не пропонує, бо збільшення зиску є рівнозначним із зниженням собівартості й коштів, а це, мовляв, якраз і практикується в СРСР цілий час!

Іншого характеру, соціальною, клясовою критикою пропозицій Лібермана прозвучав допис про те, що робітники при соціалізмі працюють за совість, а не за премії і зиски, що зисків, мовляв хочуть тільки «начальники», а як їм надати право самим оцінювати роботу підприємств, то вони завжди скажуть, що їхня робота є доброю й вартою премії. Цей дописувач, правда, не відважився прямо вимагати, щоб радянські підприємства були поставлені під робітничу контролю хочби так, як у Югославії. По лінії оборони робітничих інтересів висловився й цілий ряд дискусантів, які в усіх інших відносинах підтримали пропозиції Лібермана. Вони згоджувалися з усім, що запропонував Ліберман, крім одного: фонд зарплатні вони пропонували продовжувати плянувати централізовано, директорам підприємств пропонували не давати

права своєвільно звільняти робітників з праці чи економити на їх зарплатні. Академік В. Немчинов, що інакше виступив із найповажнішими науковими аргументами у користь пропозицій Лібермана, в засаді теж висловився у цьому дусі, коли норму зиску запропонував максималізувати по відношенню тільки одного основного капіталу, а не також і оборотового, як у Лібермана. Крім того, Немчинов недвозначно висловився за тим, щоб преміальний фонд, узалежнений від зисків підприємства, розподілявся у встановленому законом порядку, а не з волі директорів, та щоб обов'язково частина його йшла на премії робітникам (що Ліберман промовчав).

Дехто з тих, що підтримували Лібермана, пішли у своїх пропозиціях навіть далі за нього. Начальник плянового відділу Ульяновського раднаргоспу Н. Антонов, наприклад, запропонував, щоб норму зиску вчислювати не тільки стосовно основного й оборотового капіталів, а й стосовно нових капіталовкладів надодачу, а два білоруські економісти прямо запропонували, щоб підприємства щороку платили державі 10% вартості своїх основних фондів. Цю пропозицію чиншу на державні капіталовклади теоретично цілком ясно й твердо обґрунтував також і акад. Немчинов. Він заявив, що вже «дозріла необхідність зліквідувати безплатність основних засобів, що виділяються суспільством для того чи іншого виробничого колективу».

В основу статті Є. Лібермана лягли матеріали експериментів економічної лябораторії Харківського раднаргоспу, яку він очолює. Сам цей факт – цікавий, бо він свідчить, що радянські економісти нині вже мають право з власної ініціативи робити деякі досліді й експерименти. Але це підтвердилося і під час дискусії, коли голова Воронізького раднаргоспу К. Беляк запропонував, що його раднаргосп візьме пропозиції Лібермана собі на випробування. На цьому дискусія над проєктом д-ра Є. Лібермана й залишилася на кінець 1962 р.: Харківський та Воронізький раднаргоспи зараз експериментують із його пропозиціями на практиці.

3.

Слід ствердити, що ні сам Є. Ліберман, ні жоден з учасників дискусії чомусь не звернули уваги на те, що значна частина його пропозицій вже була випробувана на практиці в Польщі, Чехословаччині й інших комуністичних країнах, не кажучи вже про Югославію. Доводиться згодитися з недавньою заввагою, висловле-

ною в «Плановом Хозяйстве», що в СРСР «ще слабо висвітлюються методи соціалістичного господарювання в країнах народньої демократії».

В Польщі, як відомо, зиск вживається, як якісний показник кінцевої роботи підприємств і як джерело преміювання, якраз в такому сенсі, як це запропонував Ліберман. В польських державних підприємствах премії видаються пропорційно до росту зиску і є формою розподілу приросту зиску. Так само зиск вживається тут для того, щоб змушувати підприємства не перевиконувати виробничі пляни, а працювати ритмічно й не зривати плянів та білянсів постачання й запасів сировини, палива, енергії й ін. Коли виробничий плян підприємством перевиконується, відсоток відчислень у преміяльний фонд із зисків, як правило, зменшується. І навпаки, коли на початку плянового року польське підприємство бере на себе завдання, вищі за ті, які йому запропонувала держава, відсоток преміяльних відчислень від зисків зростає. Таким чином підприємства є зацікавлені добровільно брати на себе високі пляни і потім їх виконувати, але не перевиконувати. Зовсім аналогічна система існує у Чехословаччині, хоч поруч з нею тут випробовується ще й інший принцип: із зростом продукційності праці в цілому на підприємстві автоматично зростає й середня зарплатня його робітників.

Використання зисків для заохоти підприємств брати на себе високі пляни й підвищувати свою продуктивність на практиці в Польщі й ЧССР загально себе виправдало і, мабуть, слід думати, що ця практика пошириться незабаром і в Радянському Союзі. Однак, польська й чехословацька практика не пішла так далеко, як запропонував Є. Ліберман, і тому ряд інших хиб, проти яких були скеровані ці експерименти, залишився існувати. Фонд заробітної платні і розміри робочої сили плянуються в Польщі й ЧССР так само, як і в СРСР, – централізовано. Так само централізовано встановлюються й капіталовклади. В ЧССР було зробили спробу децентралізувати капіталовкладання і надали підприємствам право в чималій мірі самостійно, за кошт власних зисків та кредитів, розширювати своє виробництво, але в наслідку вийшло велике розпорошення нових капіталовкладів, так що в липні 1962 р. ЦК КПЧС постановив політику капіталовкладів знову централізувати. Як відомо, і в Югославії, яка дуже далеко пішла в цьому напрямі, експеримент із вільною біржею капіталів визнав за невдалий.

Однак, неповне досягнення можливостей, заложених у використанні зисків підприємств у польській і чехословацькій практиці виявилось не тому, що головні показники в плянах підприємств залишилися централізованими, хоч, ясна річ, це теж зробило свій вплив. Найважливішою перешкодою тут виявилось централізоване встановлювання цін на продукцію підприємств, і цей польсько-чехословацький досвід треба добре мати на увазі при аналізі пропозицій Є. Лібермана.

Реформа промислових цін у Польщі, доконана постановою Ради Міністрів 18-го березня 1960 р., мала в своїй основі цікавий експеримент. Всі промислові підприємства були погруповані в своєрідні трести, що зветься «з'єднання». Ціни на продукцію кожного такого об'єднання були побудовані довкола рівної норми зиску, а поміж об'єднаннями норми зиску були залишені нерівними. Безсумнівно, це була цікава спроба поєднати економічну теорію з реальною дійсністю, спроба поставити підприємства подібного профілю в рівні умови старту. Однак, як стверджують польські економісти, що досліджували наслідки цього експерименту, така система ціноутворення всеодно нічого суттєвого не поліпшила, польські підприємства й далі ще не мають достатньо заохоти знижувати кошти й збільшувати свою ефективність. Реформа промислових цін в ЧССР, що плянується на 1964 р., відкидає рівні норми зиску цілком. З погляду багатьох теорій вартости марксистських і немарксистських авторів, це – велика ересь, однак, практика й реальна дійсність, без сумніву, саме цього й вимагають, якщо збільшення зиску має стати стимулом до економічного ведення господарства підприємств. Однак, чи будуть закриватися й банкрутувати ті підприємства ЧССР, що виходитимуть нерентабельними? Це одна проблема. А друга – ще глибша, ніж визнання необхідності нерівних і змінних норм рентовности. Наприклад, у тій же Чехословаччині перевірка вислідів реформи цін 1958-60 рр. показала, що в багатьох випадках підприємства самовільно робили недозволені додатки до цін, стремлячи їх підвищити. В оцьому явищі і слід добачати головну проблему, що виростає тоді, коли зиск є стимулом роботи модерних, великих промислових підприємств. Підприємства воліють самі встановлювати свої ціни і стремлять встановлювати їх якомога вище!

Це все значить, що в кінцевому рахунку мотив зиску вимагає вільного ціноутворення, вільної рівноваги попиту й пропозиції і з

централізованим плянуванням в його нинішній радянській формі є засадничо несполучним. Це є те, чого др. Є. Ліберман не з'ясував у своїх пропозиціях, або й не узгляднув. А досвід Польщі й ЧССР тут міг би виявитися корисним.

З другого боку, може слід на цьому місці пригадати й інший досвід також. Адже доволі широкі сектори вільного ринку відомі й існують у комуністичних країнах, і то не тільки в Югославії, про яку всі знають, але і в її антипода – в Китаї, а також на Кубі. Щоправда, це може не типові, а виняткові приклади, які існують тому, що ці країни не спромоглися охопити цілого свого господарства централізованим плянуванням. Економіка Куби ще є в стані революційного хаосу, хоч він вже й триває шість років. Плянування в радянському сенсі слова Куба ще не починала. А Китаї, після невдачі «великого скоку вперед» у 1958 р., останні п'ять років ніяких всеохопних плянів не проголошує і, з усього очевидно, їх не має. Проте й раніше китайське плянування було більш децентралізованим і менш тотальним, ніж плянування в СРСР і східно-європейських народніх демократіях. В китайській економічній теорії і в урядових документах з приводу реформи цін постійно визнається принцип вирівнювання попиту й пропозиції, а на максималізацію зиску підприємств ніхто не дивиться як на щось грішне (хоч, може, лиш тому, що всі зиски (100%) йдуть у Китаї до державної скарбниці і щойно звідти виділяються на премії, тощо, в централізованому порядку – В.Г.).

#### 4.

Щоб зрозуміти й оцінити, наскільки реальними й практичними є пропозиції д-ра Лібермана, треба проаналізувати, який ефект вони зробили б на радянську економіку, якби припустити, що вони стали переведеними в життя. На Заході вже відзначалося, що дискусія довкола проєкту Лібермана не виявила достатньої вникливості з другорядні й третьорядні наслідки такої реформи, що, як кола по воді від камінця, пішли б від неї в усі боки по цілій радянській економічній системі. Було стверджено, що така «засаднича реформа, що вимагала б цілковитого покладання на зиски, як на джерело заохот, і вимагала б глибокої реформи цін, призвела б до поважних шоків і змін, з яких годі й передбачити, що вийшло б» (посилання відсутнє – прим упорядників).

Великою помилкою слід вважати те, що при обговоренні пропозицій Лібермана чомусь часто говорять про реформу цін, а

не про реформу самої системи ціноутворення, якої вимагало б здійснення Ліберманового проєкту на практиці. Навіть якщо відкинути можливість того, що державним підприємствам було б дозволено самим встановлювати свої ціни, тобто, щоб було реставровано систему конкуренції цін і скасовано пряме втручання держави в економіку, а припустити натомість, що ціни встановлювалися б державою, як зараз, то й тоді повинно бути ясным, що держава мусіла б змінювати ціни дуже часто, симулюючи (копіюючи) таким чином ринковий механізм. Інакше бо, якби ціни залишалися незмінними по декілька років, як є зараз, стремління до максималізації зиску за кошт зниження собівартості й, зокрема, в наслідок нововведень, удосконалень продукційного процесу, винаходів, впровадження нових машин, тощо, призводило б до постійного виникання надзисків і супер-премій для окремих підприємств та ставило б інші підприємства в нерівні вихідні умови. Тільки часто змінюючи ціни, держава могла б вирівнювати зиски підприємств. Або ж, в противному разі, потрібно було б запровадити диференційований, прогресивний податок на зиски, але будучи визначеним наперед, він, ясна річ, зменшував би стимул до максималізації зисків, вбивав би заохоту до поліпшень та удосконалень. Несподівана зміна цін пост фактум, після досягнення перших надзисків, давала б, очевидно, більший ефект, ніж податок.

Але тоді виникає інша проблема. Якби держава змінювала ціни, реагуючи на нововведення, удосконалень та винаходи підприємств, то це б значило, що потік ресурсів в народному господарстві став би скеровуватися явно стихійною силою й плив би в напрямі нововведень та зисків з них в індивідуальних підприємствах. Рушійною силою переміщення ресурсів стали б нововведення окремих підприємств, а не державний плян, як зараз. Якщо б ціни залишалися подовгу незмінними, то потік ресурсів в бік нововведень був би, очевидно, значно меншим, бо й кількість нововведень була б меншою, але всеодно стихійна сила, а не плян лежали б в основі руху ресурсів. Регулювати цей потік держава могла б хіба лиш в той спосіб, що субсидювала б такі нововведення та винаходи, які були б вигідні їй, а не тому чи іншому, окремому підприємству.

Це, до речі, приводить нас і до висновку, що головний принцип системи Є. Лібермана, який каже, що «те, що вигідне суспільству, повинно бути вигідним і кожному підприємству», не

можна назвати реалістичним. Адже, наприклад, суспільстві, без сумніву, атомова енергія вже вигідна, але вона ще далеко не вигідна великій більшості підприємств. Те саме можна сказати про багато інших суспільно-важливих і корисних винаходів та удосконалень, як і взагалі про всі суспільно-корисні мікропідприємства, що вимагають великих затрат капіталу і можуть окупитися лише через довгий час. Суперечність між інтересами суспільства й підприємства є цілком реальна річ, що властива всім економічним системам. Ідентичності їх інтересів на практиці нема й не може бути. Така ідентичність існує лише в софістиці абстрактних, статичних моделей, які апріорно приймають, що суспільство – це тільки математична сума рівних індивідумів, а народне господарство – це механічна сума однакових підприємств.

Наступна проблема, властива системі Лібермана, така. Якщо узалежнити премії від максималізації зисків, то тиск на пляновий асортимент продукції, що встановлюється в централізованому порядку, став би значно більшим, ніж зараз. Коли сьогодні на радянських фабриках існує тенденція шити штани розміром тільки на велетнів, а короткі штанця – недопродуковувати, чи продукувати автомашини, але без шин до них, то при легалізації мотиву зиску слід чекати, що такі тенденції неминуче посиляться б. І треба дуже сумніватися, чи будь-яке законодавство щось проти цього зарядило б. Єдине, що зарядило б проти таких явищ, це дати право підприємствам самим вільно продавати свою продукцію й купувати свої матеріали та сировину. Академік В. Немчинов так прямо й каже: «Давно пора матеріально постачання перевести на колію державної торгівлі, відмовившись від розкладки товарних ресурсів по безмежно складній системі натуральних фондів». Це далеко більше, ніж запропонував Є. Ліберман, але це докорінно змінило б радянську систему плянування.

Чи можна взагалі складати в центрі такий пляновий асортимент продукції в натурі для кожного підприємства, чи навіть раднаргоспу, який підприємстві не було б вигідно й рентовно порушувати з умов легальної максималізації зиску? Очевидно, що на практиці не можна, бо інтереси економічної політики центральних державних органів і кожного окремого підприємства не є ідентичними, а крім того нині центр ще не в стані знати всіх деталей місцевих умов кожного підприємства. Ці знання умов, очевидно, збільшаться із поширенням електронної техніки обчислювання й інформації, але зараз до цього на практиці ще далеко.

Та й взагалі, доти, доки підприємства однакового профілю знаходяться в неоднакових умовах (наприклад, машини в одного можуть бути модернішими, ніж у другого, але ще не настільки, щоб старі машини вже оплачувалося цілком викинути); доти, доки різні товари, що виробляються на одному підприємстві, приносять йому різні, неоднакові норми зиску; доти, доки удосконалення й винаходи в періодах поміж змінами цін знижуватимуть кошти виробництва одного товару в порівнянні з другими і т.д., доти підприємствам, що керуються максималізацією зиску, зажди буде вигідніше порушувати державою запланований асортимент, ніж виконувати його. Очевидно, що для того, щоб матеріально заохотити підприємства у виконанні плянів по асортименту в натурі, держава мусить платити за таку дисципліну такі премії, що були б вищими, ніж можливий зиск від порушення асортименту. Однак, сумнівно, чи це обійшлося б державі дешевше, ніж існуюча зараз імпровізована система примусів і заохот, при якій зиск все ж таки не є керівним мотивом у роботі підприємств.

Чому СРСР на практиці не може допустити самоплив ресурсів в економіці, їх переміщення туди, де вони приносили б найбільший зиск, є зовсім ясным. Навіть зараз, після всіх реформ цін, рівень гуртових цін в легкій і харчовій промисловості є на 21% вищим, ніж рівень цін у важкій промисловості, а відсоток зиску в цінах споживчих товарів виноситься 32,6%, тоді як в цінах продуктів тяжкої промисловості він становить лише 17,8%. В умовах вільного господарства такі співвідношення не могли б існувати, ресурси неминуче потекли б у промисловість споживчих товарів, а продукція тяжкої промисловості мусіла б релятивно скоротитись. А на це СРСР якраз і не може погодитись, ясна річ, з політичних причин.

Згідно обчислень радянських економістів, в 1959 р., наприклад, в сумі всієї продукції промисловості США продукція засобів виробництва становила 64%, а предметів споживання – 36%; в СРСР же ця пропорція в цей же час була 72% й 28%. Ще яскравіше ця різниця виступає, наприклад, з порівняння розподілу продукції електроенергії: на людське, приватне споживання в СРСР відпускається лише 7% всієї електроенергії, а решта йде в індустрію, транспорт і т.д.; в США ж на споживання населення йде 26% всієї електроенергії. В подібний спосіб, ясна річ, розподіляється й метал, машини, робоча сила і все інше. Однак, тільки

завдяки отакому перерозподілові в користь неспоживчих секторів і є СРСР в стані мілітарно й політично змагатися із США, не зважаючи на те, що всієї продукції він виробляє в сумі майже вдвічі менше, ніж США.

Такого перерозподілу продукції в користь важкої й воєнної промисловості СРСР досягає за допомогою централізовано встановлюваного плянового асортименту в натурі (т.зв. матеріальні баянси – В.Г.). Виникає питання: чи можна б досягти отакого самого перерозподілу за допомогою самого лише мотиву зиску? В окремих галузях виробництва, очевидно, це не трудно зробити, але в цілій економіці це вимагало б великих змін у структурі цін. Держава могла б, наприклад, піднести норми зиску й тарифи на споживання електроенергії в важкій промисловості, на транспорті й т.д., зробити їх вищими, ніж у приватному секторі. Так виникла б заохота для електростанцій продавати більше електрики промисловості, ніж приватним споживачам. Але це означало б, що кошти виробництва споживачів електрики в промисловості зросли б. Якщо б це зросли кошти виробництва одного там чи кількох товарів, то це ще не велика проблема. Але це зросли б кошти виробництва майже всіх товарів на всіх підприємствах, що споживають електрику. Зросли б кошти також і електромашинної промисловості, яка продукує турбіни й мотори для електростанцій. Зросли б кошти електрокабелевих заводів, що постачають електростанціям дрiт і т.д. Себто, в кінцевому рахунку, в наслідок підвищення цін на електрику, зросли б і кошти виробництва електрики. Якщо одночасно отак зробити й металургію більш рентовною, ніж, скажімо, харчова промисловість, і т.д., то, ясна річ, у важкій промисловості значно піднеслися б не тільки ціни, а й усі кошти виробництва, бо більшість продукції важкої промисловості споживається нею самою. Щоб забезпечити в цілому по важкій промисловості вищу норму рентабельности, ніж у промисловості споживчих товарів, потрібною, отже, є дуже складна перебудова всієї структури цін і коштів (собівартости), як і загальне піднесення рівня цін у важкій промисловості в порівнянні з легкою й харчовою. Теоретично кажучи, таку реформу радянських цін можна собі уявити і можна таку структуру цін математично викалькульовати. Але дуже сумнівно, що таке можна скоро здійснити в СРСР на практиці.

## 5.

На кінець ще варт коротко зупинитися на ідеологічному та соціально-політичному аспекті проекту д-ра Лібермана. Цей аспект вийшов гостро дискусійним. В Америці, наприклад, і то не тільки у щоденній пресі, а й у дуже поважних органах, пропозиції Лібермана були розцінені, як «рівнозначні з поворотом до капіталізму» та як такі, що «обіцяють підмінувати основну природу радянської економіки». У Східній Німеччині, натомість, знайдено, що здійснення Ліберманових пропозицій на практиці створило б для народніх мас «кращі умови виховання соціалістичної свідомості».

На нашу думку, обидві ці пропозиції доволі абсурдні. Ні до якої реставрації капіталізму Ліберманів проект не призвів би не тільки тому, що він і далі залишав централізоване плянування асортименту продукції і т.д., але й, в основі основ, тому, що премії, одержувані з розподілу зисків, не могли б перетворюватися на приватний капітал. За них ніхто не міг би купити акції, відкрити власне підприємство, чи якимось інакше вкласти їх назад в економіку, щоб потім жити з нових дивідендів на них. Одержувачі премій могли б, як і зараз, витратити їх тільки на власне споживання.

Інша справа, чи від цього зростали б у суспільстві доходи різниці й нерівність споживання, чи збільшувалися б різниці між багатими й бідними, чи зростала б «соціалістична свідомість». Це залежало б від того, хто і як розподіляв би зиски й премії. Якби дирекція підприємств ділила зиски сама між собою, без робітничої контролі і без ясного в цій справі законодавства, вона без сумніву збагачувалася б в порівнянні з рештою суспільства, і це був би елемент капіталізму, а не соціалізму навіть і в тім випадку, коли б менеджери й не були в стані перетворювати свої премії в приватний капітал.

Так само, очевидно, слід би розглядати й Ліберманову пропозицію не плянувати фонд зарплати і робочу силу підприємств, яку, зрештою, відкинули і його прихильники. Непотрібних у виробництві робітників звільняти треба, в цьому питанні не може бути двох думок. Якщо нововведення, удосконалення й винаходи ведуть до потреби скорочення робочої сили й дешевшої продукції на одному підприємстві в порівнянні з іншим, що в наслідку призводить до збільшення зиску більш досконалого підприємства за рахунок менш досконалого підприємства, то така «експлуатація»

одного державного підприємства іншим в сучасних умовах існує так чи інакше і є неминучою. Вся проблема впирається в те, чи звільнювані, непотрібні робітники мають бути залишеними напризволяще, без роботи й без доходу, чи ними має опікуватися уряд, суспільство, профспілки, забезпечуючи їх новою працею, новою професією й тимчасовою допомогою по безробіттю. В цій конкретній площині лежить зараз різниця між соціалізмом і капіталізмом, між соціялістичною й капіталістичною політикою, а не в догматичній семантиці назв.

*Осінь 1962 р.*