

Стабильны ли командные системы? Почему потерпела крах советская экономика?

*Mark Harrison**

Department of Economics
University of Warwick
Coventry CV4 7AL
England
+44 (0) 24 7652 3030
+44 (0) 24 7652 3030
Email: Mark.Harrison@warwick.ac.uk

Резюме

Являются ли командные системы, основанные на принуждении, внутренне нестабильными, и по этой ли причине советская экономика потерпела крах? Экономические и социологические данные, относящиеся к последнему периоду существования Советского Союза опровергают гипотезу о нестабильности его экономики. Если советская экономика была стабильной, то почему она потерпела крах? В этой работе показывается, каким образом командная система может поддерживать стабильный высокий уровень производства, что неблагоприятная долгосрочная динамика расходов на контроль могла подорвать условия, обеспечивавшие стабильность советской командной системы, и что толчком к развалу послужило отступление планировщиков, а не сопротивление рабочих. Когда производители снижают уровень усилий, планировщики обычно усиливают принуждение. Однако, планировщики могут неожиданно сдать; если же планировщики сдаются, то сдаются и производители.

* Автор глубоко признателен следующим за ценную помощь и критику: Stephen Broadberry, Nick Crafts, Bob Davies, Michael Ellman, Santayan Ghosal, Gregory Grossman, Philip Hanson, Byungyeon Kim, Peter Law, Kalin Nikolov, Andrew Oswald, Geoffrey Renshaw, Gertrude Schroeder, Robert Skidelsky, Stephen White, Владимиру Конторовичу, Валерию Лазареву, Григорию Ханину, и участвовавшим в семинариях в Университетах Warwick, Birmingham, и Лондонской школе экономики; и Наталье Мооре и Валерию Лазареву за бесценную помощь с переводом на русский язык. Автор лично отвечает за все ошибки и пробелы.

Стабильны ли командные системы?

Почему потерпела крах советская экономика?

Через 10 лет после крушения советской командной экономики, несмотря на продолжительные оживлённые дебаты, две проблемы остаются нерешёнными. Во-первых, почему советская экономика потерпела крах в конце 1980-х и была ли ее дестабилизация неизбежной или случайной? Во-вторых, являются ли системы, основанные на принуждении, внутренне нестабильными, и что такое вообще стабильность и принуждение?

В данной работе аргументация строится следующим образом. Во-первых, стабильность является характеристикой состояния системы, а не системы как таковой. Экономика, основанная на принуждении может быть стабильной; даже принудительные отношения могут быть стабильными, если выгоды, как они воспринимаются обеими сторонами, превосходят издержки. Во-вторых, советская экономика была стабильной до ее краха. Но вероятно, стабильность стало трудно и в конце концов невозможно поддерживать. В-третьих, дестабилизации отношений принуждения может произойти из-за отказа одной стороны от принуждения или из-за сопротивления другой. В переменах, происходящих в Восточной Европе, можно наблюдать и то, и другое, но в случае СССР и теория, и опыт указывают на первое.

Была ли нестабильной советская экономика?

«Существенники» («Essentialists»), термин введённый Dallin, 1992) утверждают, что советская система потерпела крах, поскольку она была нормальной по сути. Стабильность требует нормальности, а нормальность подразумевает согласие; советская же система принуждения исключала согласие. «Существенники», такие как McNeill (1998), Rutland (1998), Brzeski (1999), Malia (1999), и Pipes (1999), считают, что природа советской системы сделала ее крах неизбежным и даже предсказуемым. Эта радикальная критика с позиций ортодоксальной экономической науки нашла отражение в работах лишь немногих практиков, предсказывавших крах советской системы. Взгляды этого меньшинства отражены в работах: Бирман (1980), Ticktin (1998), и Wiles (цитируется в: Rutland, 1998). Большинство же исследователей, включая автора данной работы, согласились бы с Millar (1987): «Предсказания неминуемого краха советской системы следует воспринимать с осторожностью».

Должны ли были западные экономисты аккуратнее прогнозировать разложение советской экономики? Среди западных экономистов широко распространено мнение, которое разделяется и некоторыми политологами, что советская экономика была убита политическим действием, а не многолетними тенденциями экономического развития. Конторович (1993), писал: «Мы стремимся говорить о фактах свершившихся, как о неизбежных, и попытки доказывать, что то, что случилось, могло бы не случиться, как правило, отвергаются как неудачные оправдания для проигравшей стороны. Но коллапс советской системы был побочным результатом небольшого числа катастрофических решений нескольких человек. Как отметил Дмитрий Шлапентох, если бы не болезнь почек Андропова, то коммунизм всё ещё бы существовал». Те же взгляды можно найти у политологов Dallin (1992) и Brown (1997), у экономистов Ellman (Ellman и Конторович, 1992; Trembl и Ellman, 1993; Ellman и Конторович 1998), Ханина (1992), Becker (1994), и Schroeder (1995).

Современные данные не поддерживают позицию «существенников». Мой обзор фактов, касающихся экономики, опирается на работы: Ofer (1987), Bergson (1989), Maddison (1995), Easterly и Fischer (1995), и Harrison (1998a). Во-первых, временные ряды данных за период 1928–1987 показывают рост производительности. Во-вторых, тенденция ее роста была стабильной в том смысле, что экономика возвращалась к ней после потрясений (которых, однако, было много, и иногда они были значительными). В-третьих, рост благосостояния был значительным: ВВП на душу населения возрос за период 1928–1987 в пять раз. Реальное потребление возросло в меньшей степени, и возможное повышение благосостояния, обусловленное ростом предложения товаров и услуг, замедлялось из-за дефицита и других

ограничений в ассортименте и выборе, а также неравенством в разрезе общественных групп и поколений. В–четвёртых, доходность накопления убывала. По международным масштабам снижение доходности происходило слишком круто, особенно с середины 1970–х, однако, доходность оставалась неотрицательной. В–пятых, до середины 1970–х советская экономика реализовывала амбициозную сталинскую идею «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны, но слишком медленно. В–шестых, с середины 1970–х рост производительности в Советском Союзе снизился настолько, что сделал невозможным достижение поставленной цели, однако этот рост оставался выше нуля.

Существуют многочисленные свидетельства поддержки народом советской системы в послевоенные годы. Основным индикатором недовольства служили диссидентство и эмиграция. Исследуя развитие диссидентства в 1970–е годы, Churchward (1975) и Lane (1976) объясняли его узкую социальную базу незаинтересованностью большинства населения в сопротивлении брежневскому режиму. Silver (1987), анализируя эмигрантов эры Брежнева, пришёл к выводу, что во многих отношениях они оставались привержены основным советским ценностям. Доступны и данные, отражающие преобладающие ценности и устремления населения во времена Горбачева. Массовые опросы показывали, что большинство людей сами выбирали степень своего участия в работе государственных и партийных органах, и чем больше они участвовали, тем более они чувствовали личное влияние на решения (Bahry и Silver, 1990). Они ощущали себя более свободными, подверженными меньшей цензуре и с меньшей необходимостью самоцензуры, чем многие американцы и чем большинство черных американцев (Gibson, 1993). Опрошенные по большей части одобряли понятия перестройки и рыночной экономики, и одновременно продолжали демонстрировать поддержку государственной собственности в тяжелой промышленности и государственных гарантий базового дохода и занятости; они не хотели таких последствий рыночной экономики, как свободные цены, безработица, богатые частные собственники (White, 1990; Finifter и Mickiewicz, 1992; Bahry, 1993; Fleron, 1996; Blanchflower и Freeman, 1997).

Таким образом, имеющиеся данные указывают на то, что советская политико–экономическая система была хоть и не слишком динамичной и определенно не беспроблемной, но стабильной и имела необходимые атрибуты легитимности. И всё же она потерпела крах. Почему?

Как работает принуждение?

Я использую три идеи из огромной литературы. Во–первых, принуждение имеет оптимальный уровень. Hunter (1961) утверждал, что на развивающуюся экономику может положительно воздействовать определенная степень напряжённости планирования. При умеренном уровне напряжённости происходит мобилизация ресурсов, а это приводит к экономическому росту. По мере возрастания напряжённости планов результаты повышаются медленнее из–за увеличения диспропорций и ошибок. В конце концов противоречия достигают той точки, когда рост прекращается.

Во–вторых, принуждение в определенных количествах может создать одобрение в обществе и вызывает поддержку населения. Mills и Rockoff (1987) изучили карточную систему поставки продовольственных продуктов населению в Великобритании и США во время войны. Они обнаружили, что приемлемость карточек положительно сочеталась с некоторым принуждением. В Великобритании контроль за продуктами был более строгим: небольшие нарушения чаще обнаруживались и наказывались. В результате было меньше значительных нарушений и ограничения на продукты воспринимались как справедливые. В США, напротив, проверка и наблюдение были ниже необходимого уровня. Система пришла в упадок, т.к. правила нарушались без наказаний.

В–третьих, в рассуждениях Макиавелли на тему о том, «почему все вооружённые пророки победили, а невооружённые закончили горем», мы обнаруживаем идею, что принуждение может создать согласие: «массы по своей природе непостоянны, их легко убедить в чём–либо, но трудно поддерживать в них это убеждение. Следовательно, кто–то должен организовать всё необходимое, чтобы в тот момент, когда народ перестанет верить, заставить его верить силой»

(Machiavelli, 1961). Это привело его к выводу, что попытки реформ путем убеждения обычно будут безуспешными.

Таким образом принуждение имеет много измерений: оно мобилизует ресурсы (Hunter), зависит от контроля, положительных стимулов и наказаний (Mills и Rockoff) и способно вызвать доверие (Макиавелли). Принуждение может применяться с различной степенью интенсивности: существует уровень принуждения, так сказать, «в самый раз», но принуждения может быть также слишком много или недостаточно. Наконец, эффективность принуждения должна рассматриваться в историческом контексте — проекта развития народного хозяйства, военной экономики, реформы государственной конституции.

Что такое принуждение?

В СССР принуждение функционировало в рамках командной системы: планировщики отдавали приказы производителям. На каком уровне устанавливался реальный выпуск? Это зависело от усилий производителей. Как должен быть разделён конечный продукт между планировщиками и производителями? Это зависело от уровня и характера принуждения, применяемого планировщиками и не сдерживаемого законом (Горбачёв сказал бы по этому поводу: «Мы живем пока что не в правовом государстве», а Сталин бы сказал: «План, это — закон»).

Кто такие «планировщик» и «производитель»? Я использую слово «планировщик» не в буквальном «советском» смысле (незаметный и низкооплачиваемый сотрудник плановых органов СССР), а в западном: экономический «начальник» (principal) стоящий выше закона. В контексте данной статьи отдельные лица причисляются к планировщикам или производителям не в зависимости от должности и места работы, а исключительно на основании того, прикладывают ли они производственные усилия (effort) или применяют принуждение. Я признаю, что это огромное упрощение. Мы знаем, что в действительности существовали сложные иерархии планировщиков и иерархии производителей, и в некоторых случаях эти иерархии плавно переходили одна в другую.

Каковы была их мотивация? Рассмотрим производителей, максимизирующих превышение дохода над вложенными усилиями. Для них это — цель заданная извне. Советские планировщики еще в 1929–30 гг. обнаружили, что даже при социализме любовь труда в отсутствие «кнута и пряника» не достаточна, чтобы обеспечить мотивацию рабочих и управляющих (Kurogiya, 1988; Davies, 1988, 1996). Недавно Blanchflower и Freeman (1997) показали, что уровень удовлетворённости работой в социалистических странах Восточной Европы был в среднем значительно ниже, чем в Западной Европе. В то же время планировщики были движимы внутренней мотивацией: они хотели построить новое общество и государство на основе тяжелой и военной промышленности. Для этого им необходимо было извлекать и распределять по собственному усмотрению излишек свободных ресурсов, который назовем «рента».

Принуждение находило отражение в трех явлениях. Первым была *мобилизация*: планировщики изымали конечный продукт у производителей, производителям возвращали основной заработок, остальное в качестве собственной ренты сдерживали и распределяли в соответствии со своими целями народнохозяйственного развития и обороны.

Вторым был *контроль*; планировщики обязывали производителей вести учет затрат и выпуска. Иначе, как планировщики могли знать, что они получали всё? Действительно, если бы не было контроля, то производители использовали бы часть продукции для личного потребления или направляли бы ее на нелегальные рынки. Проблема состоит в том, что контроль — не бесплатен. Планировщики не могли собрать всю валовую продукцию без полицейских мер: охраны, транспортной милиции, инспекторов, бухгалтерии на предприятиях и в министерствах, отделов материальных балансов в министерствах и Госплане. В сущности, плановики не могли даже посчитать *объем* конечной валовой продукции без агрегации ее в терминах плановых цен, а «валовая продукция в неизменных (позже сопоставимых) ценах» стала представлять собой инфляционную сделку между производителями и плановиками (Harrison, 1998b). Таким образом, планировщики стояли передвыбором: контролировать и

нести расходы на контроль, либо не контролировать, а значит, позволить производителям красть часть продукции.

Итак, есть первое, есть второе, что на третье? *Мобилизации и контроля* не было достаточно. Доход планировщиков в огромной степени зависел от одного момента, не подвластного их контролю — усилий производителей. Чем упорнее работают производители, тем выше рента. Возможно, планировщики не могли ни контролировать, ни непосредственно отслеживать усилия производителей. Если конечный продукт можно было контролировать, неся при этом определенные издержки, то стоимость контроля усилий производителей была бы недопустимо высокой. Эта идея основана на факте систематического накопления предприятиями скрытых трудовых резервов, а также на том, что ответом властей на подозреваемое утаивание трудовой силы становилось не усиление контроля, а изменение механизмов стимулирования (Dearden, Ickes, и Samuelson, 1990).

Механизмы стимулирования, связанные с конечным результатом, есть третий аспект системы принуждения — они необходимы для мотивации усилий. Людями, работающими для собственной выгоды, движет сравнение того, что они получают, работая и не работая. Планировщики должны были придумать искусственную систему поощрений и наказаний, достаточную для преодоления отвращения к труду. Тогда производители могли бы выбирать, прикладывать ли им усилия и получать за это вознаграждения, либо не делать этого и нести наказание. Эта система была «искусственной» в том смысле, что градиент наказаний и поощрений задавался административно, а не автоматически, рыночным механизмом.

Вознаграждения присоединялись к доходу производителей в денежном или натуральном выражении. Наказания означали увольнение или принудительный труд. Вознаграждения вероятно обходились для планировщиков дороже, чем наказания. Эффективное наказание предотвращает то поведение, которое оно призвано наказывать, и поэтому ничего не стоит. Эффективное вознаграждение (т.е. то, что успешно стимулирует желательное поведение) должно быть оплачено. Эффективные наказания дешевле вознаграждений, потому что в применении действительно эффективных наказаний никогда не возникнет необходимости.

А какова была цена неэффективных наказаний? Ограничимся рассмотрением административных расходов, которые могли быть очень значительными: персонал ГУЛАГа в период его наибольшего расширения включал сотни тысяч человек, обеспечивавших передвижение, охрану и надзор за заключёнными. Для возмещения этих затрат трудовые лагеря должны функционировать на основе самоокупаемости (Хлевнюк, 1993). Принудительным трудом заключенных и спецпереселенцев создавалось их собственное жильё и обеспечивалось их собственное содержание и содержание охраны. Таким образом, я допускаю, что административные расходы на наказания восполнялись. Неэффективные наказания могли также вызывать убытки из-за снижения производительности труда, которые самоокупаемость не могла предотвратить, так как рабочие увольнялись и снова принимались на работу, перемещались на низкопроизводительные позиции или отправлялись в трудовые лагеря. Я не рассматриваю здесь такие убытки; их воздействие систематически исследуется в работе: Harrison (2000).

Дешевизна эффективных наказаний по сравнению с вознаграждениями должна была привести к оптимальному для планировщиков решению: использовать только угрозу наказаний и никогда не предлагать вознаграждения. Всё, что требовалось сделать — это установить наказания на достаточно высоком уровне. Однако реальные командные системы всегда сочетали наказания и вознаграждения. Зачем надо было предусматривать вознаграждения? Предположим, что существует максимальный уровень наказания, который не может быть превышен. С одной стороны, бедные не могут платить большие штрафы; по этой причине положительные стимулы всегда имели значение в ГУЛАГе (Karklins, 1989). С другой стороны, общество может требовать соответствия наказанию и преступлением, и простое лодырничанье (shirking) может не рассматриваться как заслуживающее сурового наказания. Таким образом, свобода действия начальников может быть ограничена, если эффективные наказания слишком высоки, и тогда минимальный эффективный уровень вознаграждений будет положительным.

Сталинские репрессии 1930-х и 1940-х годов можно рассматривать как попытку борьбы с отклонением от усилий посредством беспредельных наказаний. Низкие усилия именовались «вредительством» «врагов народа» (Manning, 1993). Жестокое наказание накладывалось на

хозяйственников и рабочих за малейшие неудачи при выполнении заданий. С 1938 года незначительные нарушения трудовой дисциплины во все возрастающих масштабах рассматривались как уголовные преступления, невзирая на личные обстоятельства. Наказанные обычно приговаривались к принудительному труду в учреждениях, работавших на принципах самокупаемости, условия содержания в которых были на грани выживания. Посредством таких репрессивных мер власти пытались сформировать ожидания того, что неудачи на производстве будут наказаны независимо от того, были ли они случайными или нет. Только успешное выполнение задания могло обеспечить безопасность. Начальство послесталинского периода пришло к заключению, что такой режим не был эффективен ни с точки зрения стимулирования усилий, ни в контексте более общих целей государства. В результате было воссоздано более сбалансированное сочетание поощрений и наказаний.

Итак, принуждение определяется, как командная власть планировщиков, не ограниченная нормами, но и не абсолютная, и обязанность производителей подчиняться, от которой нельзя отказаться, как в свободном рынке. Но принуждение не означало отсутствие выбора: планировщики решали сколько применить принуждения, а производители — сколько вложить усилий. Если бы у производителей не было выбора, то не было бы и необходимости в системе стимулирования.

Равновесие при высоком уровне производства

Перейдем к построению экономической модели. Модель должна показать нам, какие взгляды на крах советской экономики являются логичными и соответствуют известным фактам, а какие нет. По определению Bliss (2000), наша модель — детская:

[...] в основном существует два вида экономической теории. Есть чистая теория, сложная и общая, можно назвать ее теорией общего равновесия. И есть наивная, узкая, но полезная теория, назовём её «детской». Модели общего равновесия описывают экономику в точных математических терминах и строго доказывают существование равновесия, используя мощный аппарат топологических теорем. Но проблема в том, что из слишком общего практически ничего не следует. [...] С другой стороны] «детские» модели могут давать сильные и определённые результаты. Они также формулируют интуитивные идеи, имеющиеся у людей, и поэтому помогают выявить проблемы там, где все казалось очевидным.

Устройство данной модели представлено на четырех рисунках. На рисунках 1 и 2 показано, как производители устанавливали уровень своих усилий в рамках, заданных планировщиками. Рисунки 3 и 4 показывают, как планировщики настраивали уровень принуждения в соответствии с усилиями, прилагаемыми производителями. Рассмотрим рисунок 1. По вертикальной оси отложены результаты экономической деятельности в единицах полезности (utility), выбор производителей, насколько упорно им стоит работать, откладывается по горизонтальной оси. Пусть планировщики установили низкий уровень принуждения — но ненулевой: некоторая рента извлекается. Чистый доход производителей равняется превышению их основного дохода над стоимостью затраченных усилий, плюс те ренты, что они могут перекачивать себе кражей. Чем выше затраченные усилия, тем выше общий конечный продукт, но на основной доход (зарплату) производителей это не оказывает влияния — все излишки забираются планировщиками. Однако, поскольку принуждение находится на низком уровне, конечный продукт не контролируется, и производственники могут воровать — «получать ренты». Объем воровства не зависит от интенсивности усилий, поэтому чистый доход производителей всегда выше при низком уровне усилий. Планировщики были бы в выигрыше, если бы усилия были больше, но они в данной ситуации не располагают средствами, чтобы принудить производителей к этому.

Рассмотрим рисунок 2. Здесь, в отличие от предыдущего планировщики задали установили высокий уровень принуждения. Планировщики должны нести издержки, связанные с контролем, но производители не могут больше воровать. Так как начальники теперь знают сколько продукции произведено, они могут вознаграждать за производительный труд и

наказывать за недостаточные усилия. Рассмотрим сначала наказания: если производители выбирают низкий уровень усилий, то из их основного заработка будут вычислены большие штрафы, которые на графике поглощают те выгоды, что они приобрели в результате сбережения своих усилий. Однако, это всего лишь делает производителей индифферентными между упорным трудом (приложением высокого уровня усилий) и уклонением от усилий, ведущим к наказанию. Если наказания нельзя увеличить, то планировщики вынуждены выплачивать дополнительные вознаграждения. Это сдвигает баланс в сторону приложения высокого уровня усилий производителями. Планировщики тоже получают выгоду от высокого уровня усилий. Если бы усилия были низкими, то чистый доход планировщиков был бы сокращен низким уровнем производства. Пока стимулы остаются эффективными (как на рисунках), этого исхода можно избежать.

Сопоставление рисунков 1 и 2 приводит нас к важному выводу. Выбор уровня усилий производителями зеркально отражает уровень принуждения. Когда уровень принуждения высок, стимулирование как раз достаточно для того, чтобы производители предпочли высокий уровень трудовых усилий. Когда уровень принуждения снижается, происходит отказ от усилий. Как сказал один бывший советский руководитель в интервью британскому журналисту Уильяму Кигану (William Keegan, *The Observer*, 18 октября 1998 г.): «Мы работали в системе управляемой командами из центра, нам говорили, что производить. Теперь нам не говорят, что производить, и мы ничего не производим».

Те же результаты — но с точки зрения планировщиков — показаны на рисунках 3 и 4. Здесь планировщики должны выбрать уровень принуждения. Мы видим аналогичный важный эффект: планировщикам выгодно устанавливать высокий уровень принуждения, независимо от того, каковы решения производителей. В действительности, выгоды от контроля (по сравнению с его отсутствием) даже больше в том случае, когда усилия труда низкие, при условии самоокупающихся наказаний. Контроль выгодно применять, когда расходы на контроль (в сочетании с затратами на вознаграждения при высоких усилиях) не превышают потенциальные потери в виде рента производителей. Независимо от уровня усилий, контроль по меньшей мере удерживает производителей от воровства.

Эти рисунки демонстрируют возможность равновесия при высоком уровне производства: в случае, когда и принуждение и усилия высокие, никто не выигрывает опуская планку ниже. Если производители сокращают усилия они теряют вознаграждения и получают наказания; эти потери перевешивают выгоду от сокращения усилий. Если планировщики сокращают принуждение, их потери на украденных рентах превышают выгоды от отмены контроля и вознаграждений. Хотя здесь присутствует принуждение, это равновесие стабильное: его выгода для обеих сторон превышает их расходы и потери.

Динамика расходов на контроль

Стабильность при высоком уровне производства зависит среди прочего от расходов на контроль. Изменения в производстве, которые усложняют контроль, могут сузить и в конце концов свести к нулю диапазон, в котором возможно равновесие при высоком уровне производства.

Если клин, соответствующий расходам на контроль (см. рисунки), значительно увеличится, контроль станет осуществляться в убыток и планировщики перестанут его применять, вне зависимости от того, являются ли усилия высокими (рис. 4) или низкими (рис. 3). Когда контроль прекратит своё существование, то и производители перестанут прилагать усилия (рис. 1)

Прежде чем применить эту модель к краху советской экономики, рассмотрим расходы на контроль более детально. Планировщики несут расходы на контроль, чтобы предотвратить присвоение украденных рент производителями. Здесь под украденными рентами подразумевается то, что стало обозначаться как коррупция, т.е. торговля на сторону производителями в ущерб планировщикам. Важно иметь в виду, что возможность коррупции увеличивает, а не снижает стимулы планировщиков к осуществлению контроля. Для планировщиков потеря рента — это плата за отсутствие контроля и обоснование для постоянного принуждения. При прочих равных условиях, чем больше возможностей для

коррупции, тем выше вероятность, что установится ситуация с высоким уровнем принуждения и усилий.

Но контроль дорог. Рост стоимости контроля мог неблагоприятно повлиять на советскую командную систему в послевоенный период. Росла ли стоимость. Стоимость контроля трудно оценить эмпирически. Время от времени квалифицированные обозреватели высказывали опасения, что доходы от роста производства «проедаются» бюрократией. Например в 1960-х известный аналитик В.М. Глушков предсказал, что при существовавшем темпе развития к 1980 г. всё взрослое население СССР будет занято планированием (цитата из Ellman, 1969, 288). Этого, конечно же, не произошло, и доля советского населения, официально занятого в «управлении» оставалась в течении многих десятилетий на удивительно постоянном уровне: около двухпроцентов от всех занятых в общественном секторе производства. Однако, в экономиках Запада многие издержки государственного регулирования отражаются в бюджетах корпораций, подверженных регулированию, а не непосредственно в бюджетах регулирующих инстанций. Более того, в экономических системах типа советской наиболее важной регулирующей инстанцией являлась коммунистическая партия, а следовательно, одним из индикаторов динамики расходов на контроль могут служить партийные финансы. У нас нет их в распоряжении, однако, известно, что отношение численности партии ко всему работающему населению стабильно росло: 1% в начале 1920-х, 3% в 1940, 7% в 1956 и 11% в 1973 (возможно, расходы на содержание партии по отношению к национальному доходу росли аналогично). Правдоподобным объяснением выглядит то, что растущая численность членства партии двигалась растущей сложностью точного контроля, которая не компенсировалась совершенствованием методов контроля, поэтому растущие расходы требовались на поддержание стандартного уровня контроля на единицу выпуска.

Освоение новых продуктов и технологических процессов подталкивало развитие в том же направлении. Непрерывный рост ассортимента продукции, постепенное усложнение многочисленных характеристик продуктов, повышали издержки плановой системы. Измерение объема конечного продукта становилось все более сложным, а это затрудняло измерение производительности труда. Когда новые изделия особого технического или военного значения навязывались сверху по заказам влиятельных министерств, контроль можно было осуществлять непосредственно. Однако, многие усовершенствования вводились производителями по собственной инициативе ради увеличения нормы вознаграждений на единицу усилий таким образом, чтобы планировщики не смогли этого обнаружить (Berliner, 1976; Harrison, 1998b). Дополнительные выгоды эта стратегия производителей приносила в силу того, что значение качества и ассортимента продукции со временем возрастало.

Переход от массового к гибкому производству мог также усилить контроль производителей над усилиями и информацией. Советская промышленность перешла от ремесленному к массовому производству в период перед и во время Великой Отечественной войны не только ради снижения себестоимости продукции, но также и для того, чтобы снизить расходы на контроль (Harrison и Симонов, 2000). Если бы массовое производство после войны стало терять преимущества низкой себестоимости, и если бы гибкое производство было альтернативой, то последнее означало бы для планировщиков угрозу возвращения к высоким расходам на контроль, ранее ассоциировавшимся с ремесленным производством. Если бы советская промышленность не стала налаживать гибкое производство, то можно было бы истолковать это, как решение отвергнуть перспективу снижения себестоимости из опасения роста издержек на контроль, который вызвал бы этот переход. Однако, как не трудно видеть, в этой аргументации много «если бы».

Снижение темпов роста народного хозяйства в послевоенный период вместе с ростом стоимости контроля и издержек в случае отказа от контроля стало фоном, на котором была проведена целая серия экономических реформ в Советском Союзе и Восточной Европе (Schroeder, 1972, 1979, и 1982; Hanson, 1983; Bornstein, 1985; Brus, 1986; Kornai, 1986; Конторович, 1988). Движущей силой этих реформ являлось стремление найти саморегулирующийся механизм для социалистической экономики. Их общей целью было перестроить систему стимулирования таким образом, чтобы планировщики и производственники могли сосуществовать в большей гармонии, чем при постоянных контроле с традиционными вознаграждениями и наказаниями. Если бы реформы были успешны, то

планировщики смогли бы благополучно передать управление управленцам, отказавшись от постоянного контроля.

Улучшение распределения ресурсов было важным аспектом экономических реформ. Эмпирические исследования показывают, что результаты реформ с точки зрения эффективности распределения могли быть негативными. Эффективность часто падала из-за того, что новые формы стимулирования предоставляли производителями новые возможности поиска рент (*rent-seeking*). Рабочее время сокращалось, дисциплина ослабла. Для исправления последствий восстанавливались традиционные методы управления. В то же время, первоначальные проблемы не получали решения, и в результате возникали циклы реформ и контрреформ. Таким образом, плохое распределение и уклонение от усилий продолжали требовать пристального внимания планировщиков, в то время как реформы не смогли удержать рост расходов на контроль.

Что произошло в период «перестройки»?

Коллапс советской экономики в конце 1980-х происходил по трём направлениям: резко сократились *усилия* и *контроль*, и почти все ощутили падение *благосостояния*. Большинство россиян хотели бы обратить эти тенденции вспять: недавний опрос показал, что 48 процентов выступают за возврат к государственному планированию и распределению, а 58 процентов, что было бы лучше, если бы страна оставалась такой, какой была до 1985 г. (*The Economist*, 18 декабря, 1999). Однако, возврата не произошло.

Чьи действия спровоцировали коллапс — планировщики или производители? Теоретически, производственники могли бы отказываться от усилий, протестуя против неадекватного стимулирования. Свидетельства времен Брежнева демонстрируют провал системы вознаграждений. Из почти трех тысяч эмигрантов, опрошенных Gregory (1987), три четверти утверждали, что средняя производительность труда падала (хотя это было не так); из них три пятых считали, что неадекватное стимулирование были основной причиной производственных проблем. При Горбачёве, летом 1989 г. советские шахтёры предприняли забастовку, требуя более высоких вознаграждений (Siegelbaum и Walkowitz, 1995). Однако, при прочих равных условиях, отказ от усилий должен был усилить контроль, а не послужить поводом для его краха, поскольку выгоды планировщиков от осуществления контроля (по сравнению с отказом от него) больше в том случае, когда усилия на низком уровне (рис. 3) по сравнению со случаем высокого уровня усилий (рис. 4).

При прочих равных условиях, за отказом от усилий должно было бы следовать повышение наказаний (рис. 2) Однако, нет никаких свидетельств, что в брежневский период происходило ужесточение наказаний за снижение усилий; напротив, наказания возможно снизились (Конторович, 1986). При Горбачёве, бастующие шахтёры получили более высокие зарплаты, а не наказания. Правда, в переходный период 1983–1986 гг. осуществлялась некоторое укрепление контроля и дисциплины. Однако, в этот период не заметно снижения усилий; напротив, усилия вероятно усилились, что указывало на повышение эффективности стимулирования.

Постепенное повышение расходов на контроль могло вызвать отказ от дальнейшего содержания контрольного механизма, а затем и отказ от затраты усилий. Если стоимость контроля выросли до уровня, при котором она в сочетании с вознаграждениями превышала те ренты, которые производители иначе украли (рис. 4), то контроль перестал быть выгодным: планировщики в этом случае выигрывали, отказавшись и от контроля, и от стимулирования, а это вело к отказу производителей от приложения усилий. Мы знаем, что когда планировщики не контролируют, то производители *всегда* предпочитают низкий уровень усилий. (рис. 1).

Здесь небольшой поворот. В долгосрочной перспективе, ослабляя контроль, планировщики должны были потерять не только те ренты, которые производители стали бы присваивать, но также и ту продукцию, которая перестанет выпускаться. Предвидели ли планировщики такой исход? Если нет, можно было бы ожидать, что они восстановят контроль, как только обнаружится падение производства, и коллапс был бы лишь временным. Если бы планировщики делали правильные прогнозы, то это дополнительно стимулировало бы поддержание контроля с их стороны; контроль сохранялся бы до тех пор, пока расходы на него

не превышали стоимость рент, которые иначе укрались, и будущего продукта, который иначе потерялся, вместе взятых. Но как только расходы на контроль превысят этот уровень, отказаться от контроля необходимо навсегда.

Волна забастовок в 1989, вероятно дала планировщикам полезную информацию, хотя и не заставила их отказаться от контроля. Это был тот момент, с которого процесс «конверсии власти» (Mawdsley и White, 2000) путем приватизации партийных и комсомольских структур и предприятий приобрел необратимый характер. Каким образом планировщики обнаружили, что контроль стал убыточным? Выяснив, что максимальное вознаграждение, которое они могли предложить производителям за высокие усилия, перестало быть эффективным. Потерпев ранее неудачу в снижении расходов на контроль посредством экономической реформы, от планировщиков можно было ожидать попытки компенсировать растущие расходы на контроль и неэффективность вознаграждений посредством усиления наказаний. Это как раз то, что делалось при Андропове и Черненко. Однако, при Горбачёве усиление наказаний натолкнулось на общественные и политические ограничения, и в конце концов от него отказались. Слабые наказания могли привести производителей к требованиям повышения вознаграждения, как в случае с забастовками 1989 г. Если невозможно было ни налагать наказания, ни увеличить вознаграждения, то забастовки должны были послужить сигналом для планировщиков, что стимулирование потеряло эффективность. В конечном счете именно планировщики предали командную экономику, но сигнал о том, что время пришло, был подан производителями.

Если это было так на самом деле, то возможно ли было, что в результате сократится у всех сократится доход? Национальный доход непременно должен был упасть, но распределение убытков может быть неравномерным. Падение производства в первую очередь должно отразится на планировщиках, но они будут постараться переложить потери на производителей, отменив вознаграждения. Доход производителей сокращается до их основной зарплаты, но они могут попытаться вернуть убытки планировщикам, воруя ренты. Конечный результат — неопределённый, но при этом существует вероятность того, что сократятся доходы всех сторон.

Заключение

Во-первых, нестабильность не является характеристикой, внутренне присущей командным экономикам. Принуждение может создать основу для устойчивой экономической активности. Стабильность всегда зависит от конкретных обстоятельств, при этом могут найдены условия для равновесия при высоком уровне производства и высоком уровне принуждения. Более того, такие условия могут поставить все стороны в лучшее положение, чем в случае, когда допускается ослабление контроля и усилий. Это не означает, что при командной системе все лучше обеспечены, чем при хорошо организованной рыночной системе, которая ещё в России не сложилась и здесь не рассматривается.

Во-вторых, советская экономика была стабильной до коллапса. Возможно, что неблагоприятная динамика расходов на контроль подготовила её разрушение. Однако, эта динамика была экзогенной по отношению к командной экономике. Будущий крах не мог быть предсказан на основе одних лишь системных характеристик командной экономики.

В-третьих, отступление планировщиков послужило толчком для коллапса; сопротивление рабочих послужило сигналом, но не движущей силой. Когда сочетание высокого уровня принуждения и усилий перестало максимизировать выгоды планировщиков, они отказались от принуждения, а тогда в свою очередь и производственники отказались от трудовых усилий. Это послужило сигналом к той конверсии власти, последствия которой мы сейчас наблюдаем.

Библиография

На английском языке

- Bahry, Donna (1993), 'Society transformed? Rethinking the social roots of perestroika', *Slavic Review*, 52(3), 512–54
- Bahry, Donna, and Silver, Brian D. (1990), 'Soviet citizen participation on the eve of democratization', *American Political Science Review*, 84(3), 821–47
- Becker, Abraham C. (1994), 'Intelligence fiasco or reasoned accounting?: CIA estimates of Soviet GNP', *Post-Soviet Affairs*, 10(4), 291–329
- Bergson, Abram (1989), *Planning and performance in socialist economies: the USSR and eastern Europe*, Boston, MA: Unwin Hyman
- Berliner, Joseph S. (1976), *The innovation decision in Soviet industry*, Cambridge, MA: MIT Press
- Birman, Igor (1980), 'The financial crisis in the USSR', *Soviet Studies*, 32(1), 84–105
- Blanchflower, David G., and Freeman, Richard B. (1997), 'The attitudinal legacy of communist labor relations', *Industrial and Labor Relations Review*, 50(3), 438–59
- Bliss, Christopher (1999), 'The application of toy economic models to the analysis of globalization', Nuffield College, Oxford (available from <http://www.nuff.ox.ac.uk/economics/papers/2000/w2/toymodel.pdf>)
- Bornstein, Morris (1985), 'Improving the Soviet economic mechanism', *Soviet Studies*, 37(1), 1–30
- Brown, Archie (1997), *The Gorbachev factor*, Oxford: Oxford University Press
- Brus, Włodzimierz (1986), '1950 to 1953: the peak of Stalinism', '1953 to 1956: the "thaw" and the "new course"', '1956 to 1965: in search of balanced development', and '1966 to 1975: normalization and conflict', in Kaser, Michael, ed., *The economic history of eastern Europe 1919–75*, vol 3, *Institutional change within a planned economy*, Oxford: Oxford University Press, 3–249
- Brzeski, Andrzej (1999), 'The end of communist economics', in Edwards, Lee, ed., *The collapse of communism*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, 119–39
- Churchward, Lloyd G. (1975), *Contemporary Soviet government*, 2nd edn, London: Routledge Kegan Paul
- Dallin, Alexander (1992), 'Causes of the collapse of the USSR', *Post-Soviet Affairs*, 8(4), 279–302
- Davies, Robert W. (1989), *The industrialisation of Soviet Russia*, 3, *The Soviet economy in turmoil, 1929–1930*, London and Basingstoke: Macmillan
- Davies, Robert W. (1996), *The industrialisation of Soviet Russia*, 4, *Crisis and progress in the Soviet economy, 1931–1933*, London and Basingstoke: Macmillan
- Dearden, James, Ickes, Barry W., and Samuelson, Larry (1990), 'To innovate or not to innovate: incentives and innovation in hierarchies', *American Economic Review*, 80(5), 1105–24
- Easterly, William, and Fischer, Stanley (1995), 'The Soviet economic decline', *World Bank Economic Review*, 9, 341–71
- Ellman, Michael (1969), *Economic reform in the Soviet Union*, London: Political and Economic Planning, PLANNING Broadsheet 509, 283–371
- Ellman, Michael, and Kontorovich, Vladimir (1992), eds, *The disintegration of the Soviet economic system*, London: Routledge
- Ellman, Michael, and Kontorovich, Vladimir (1998), *The destruction of the Soviet economic system: an insiders' history*, London: M.E. Sharpe
- Finifter, Ada W., and Mickiewicz, Ellen (1992), 'Redefining the political system of the USSR: mass support for political change', *American Political Science Review*, 86(4), 857–74
- Fleron, Frederic J., Jr (1996), 'Post-Soviet political culture in Russia: an assessment of recent empirical investigations', *Europe-Asia Studies*, 48(2), 225–60
- Gibson, James L. (1993), 'Perceived political freedom in the Soviet Union', *Journal of Politics*, 55(4), 936–74
- Gregory, Paul R. (1987), 'Productivity, slack, and time theft in the Soviet economy', in Millar, James R., ed., *Politics, work, and daily life in the USSR: a survey of former Soviet citizens*, Cambridge: Cambridge University Press, 241–75
- Hanson, Philip (1983), 'Success indicators revisited: the July 1979 decree on planning and management', *Soviet Studies*, 35(1), 1–13
- Harrison, Mark (1998a), 'Trends in Soviet labour productivity, 1928–1985: war, postwar recovery, and slowdown', *European Review of Economic History*, 2(2), 171–200
- Harrison, Mark (1998b), 'Prices, planners, and producers: an agency problem in Soviet industry, 1928–1950', *Journal of Economic History*, 58 (4), 1032–62
- Harrison, Mark (2000), 'Coercion, compliance, and the collapse of the Soviet command economy', University of Warwick, Department of Economics (available from www.warwick.ac.uk/staff/Mark.Harrison/research/Coercion.pdf)
- Harrison, Mark, and Simonov, Nikolai S. (2000), 'Voenpriemka: prices, costs, and quality in defence industry', in Harrison, Mark, and Barber, John, eds. *The Soviet defence industry complex from Stalin to Khrushchev*, Basingstoke and London: Macmillan, 223–45
- Hunter, Holland (1961), 'Optimum tautness in development planning', *Economic Development and Cultural Change*, 9(4), 561–72
- Karklins, Rasma (1989), 'The organisation of power in Soviet labour camps', *Europe-Asia Studies*, 41(2), 276–97
- Khanin, Grigori I. (1992), 'Economic growth in the 1980s', in Ellman, Michael, and Kontorovich, Vladimir, eds, *The disintegration of the Soviet economic system*, London: Routledge, 73–85
- Kontorovich, Vladimir (1986), 'Discipline and growth in the Soviet economy', *Problems of Communism*, 34(6), 18–31
- Kontorovich, Vladimir (1988), 'Lessons of the 1965 Soviet economic reform', *Soviet Studies*, 40(2), 308–316

- Kontorovich, Vladimir (1993), 'The economic fallacy', *The National Interest*, 31, 35–45
- Kornai, Janos (1986), 'The Hungarian reform process: visions, hopes, and reality', *Journal of Economic Literature*, 24(4), 1687–1737
- Kuromiya, Hiroaki (1988), *Stalin's industrial revolution: politics and workers, 1928–1932*, Cambridge: Cambridge University Press
- Lane, David (1976), *The socialist industrial state: towards a political sociology of state socialism*, London: George Allen & Unwin
- Machiavelli, Niccolo (1961), *The prince*, Harmondsworth: Penguin Books
- Maddison, Angus (1995), *Monitoring the world economy, 1820–1992*, Paris: OECD
- Malia, Martin (1999), 'The highest stage of socialism', in Edwards, Lee, ed., *The collapse of communism*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, 71–92
- Manning, Roberta T. (1993), 'The Soviet economic crisis of 1936–1940 and the Great Purges', in Getty, J. Arch, and Manning, Roberta T., eds, *Stalinist terror: new perspectives*, Cambridge: Cambridge University Press, 116–41
- Mawdsley, Evan, and White, Stephen (2000), *The Soviet elite from Lenin to Gorbachev: the Central Committee and its members, 1917–1991*, Oxford: Blackwell
- McNeill, Terry (1998), 'Soviet studies and the collapse of the USSR: in defence of realism', in Cox, Michael, ed., *Rethinking the Soviet collapse: Sovietology, the death of communism and the new Russia*, London: Pinter, 51–72
- Millar, James R. (1987), 'An overview', in Cracraft, James, ed., *The Soviet Union today: an interpretive guide*, 2nd edn, Chicago, IL: University of Chicago Press, 177–90
- Mills, Geoffrey, and Rockoff, Hugh (1987), 'Compliance with price controls in the United States and the United Kingdom during World War II', *Journal of Economic History*, 47(1), 191–213
- Ofer, Gur (1987), 'Soviet economic growth: 1928–1985', *Journal of Economic Literature*, 25(4), 1767–1833
- Pipes, Richard (1999), 'The fall of the Soviet Union', in Edwards, Lee, ed., *The collapse of communism*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, 35–49
- Rutland, Peter (1998), 'Sovietology: who got it right, and who got it wrong? And why?', in Cox, Michael, ed., *Rethinking the Soviet collapse: Sovietology, the death of communism and the new Russia*, London: Pinter, 32–50
- Schroeder, Gertrude E. (1972), 'The "reform" of the supply system in Soviet industry', *Soviet Studies*, 24(1), 97–119
- Schroeder, Gertrude E. (1979), 'The Soviet economy on a treadmill of "reforms"', in U.S. Congress, Joint Economic Committee, *Soviet economy in a time of change*, vol. 1, Washington, DC, 312–40
- Schroeder, Gertrude E. (1982), 'Soviet economic "reform" decrees: more steps on the treadmill', in U.S. Congress, Joint Economic Committee, *Soviet economy in the 1980s: problems and prospects*, Part 1, Washington, DC, 65–88
- Schroeder, Gertrude E. (1985), 'The slowdown in Soviet industry, 1976–1982', *Soviet Economy*, 1(1), 42–74
- Schroeder, Gertrude E. (1995), 'Reflections on economic Sovietology', *Post-Soviet Affairs*, 11(3), 197–234
- Siegelbaum, Lewis H., and Walkowitz, Daniel J. (1995), *Workers of the Donbass speak: survival and identity in the new Ukraine, 1989–1992*, Albany, NY: State University of New York Press
- Silver, Brian D. (1987), 'Political beliefs of the Soviet citizen: sources of support for regime norms', in Millar, James R., ed., *Politics, work, and daily life in the USSR: a survey of former Soviet citizens*, Cambridge: Cambridge University Press, 100–41
- Ticktin, Hillel H. (1998), 'Soviet studies and the collapse of the USSR: in defence of Marxism', in Cox, Michael, ed., *Rethinking the Soviet collapse: Sovietology, the death of communism and the new Russia*, London: Pinter, 73–94
- Treml, Vladimir G., and Ellman, Michael (1993), 'Debate: why did the Soviet economic system collapse?', *Radio Free Europe/Radio Liberty Research Report*, 2(23), 53–8
- White, Stephen (1990), *Gorbachev in power*, Cambridge: Cambridge University Press

На русском языке

- Бирман, И., Конторович, В., и Симонов, Н.С. См. библиографию на английском языке.
- Ханин, Г.И. (1991). Новый этап кризиса. // «Коммунист», No. 12, с. 71–83
- Ханин, Г.И. (1992). См. библиографию на английском языке.
- Хлевнюк, О. (1993). Принудительный труд в экономике СССР. 1929–1941 годы. // «Свободная мысль», № 13, с. 73–84

Рисунок 1. Производители устанавливают уровень своих усилий в условиях слабого принуждения

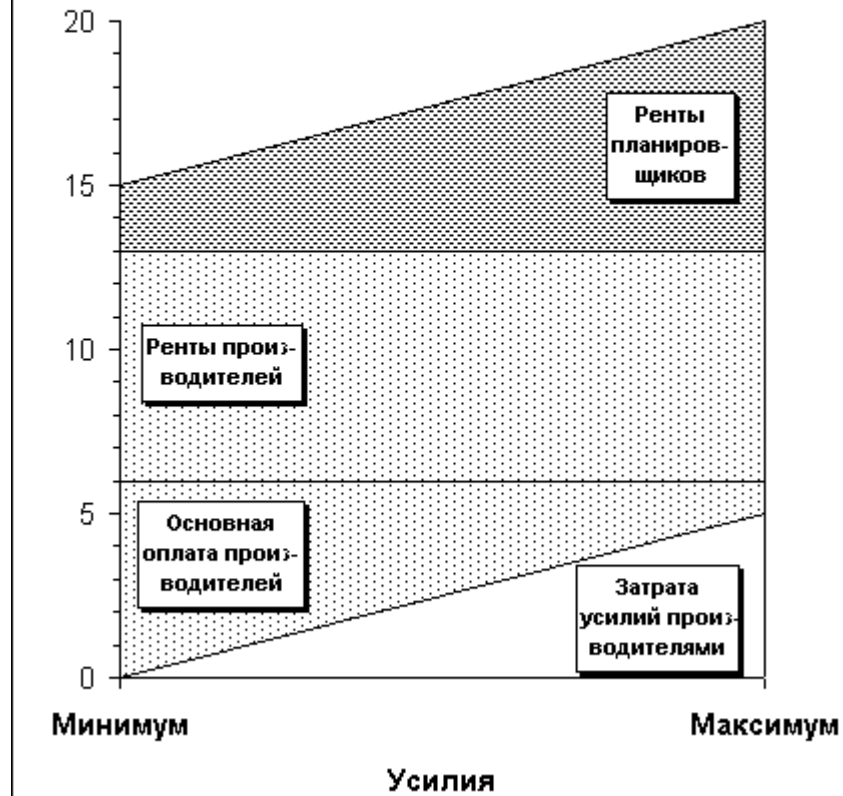


Рисунок 2. Производители устанавливают уровень своих усилий в условиях строгого принуждения

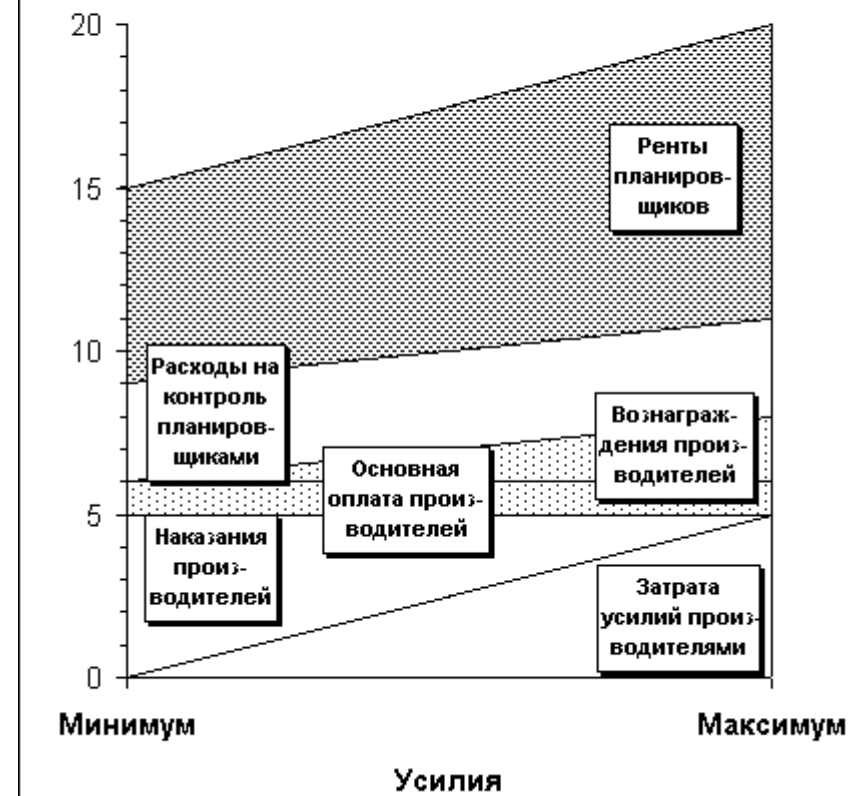


Рисунок 3. Планировщики устанавливают уровень принуждения в условиях низких усилий

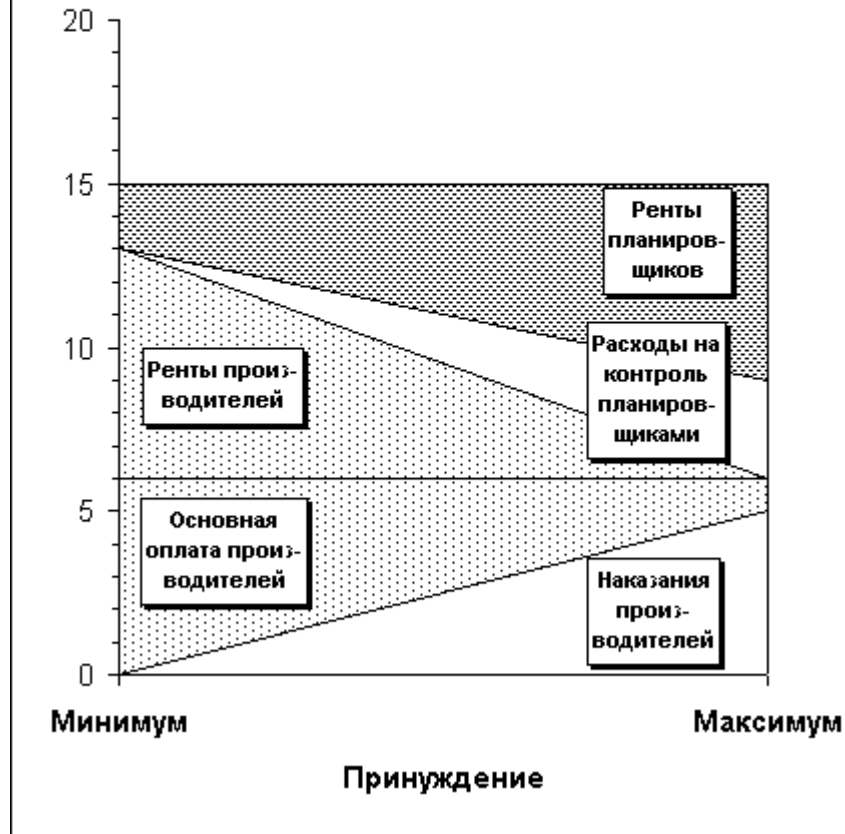


Рисунок 4. Планировщики устанавливают уровень принуждения в условиях высоких усилий

