

## **Экономика согласований**

В модели централизованного индустриального общества, стремившейся к максимальной рациональности, предприятия создавались как цеха единого государственного мега–предприятия. Это вело к технически обусловленному монополизму, где конкуренция

не предполагалась в принципе – не могут же конкурировать между собой цеха одной фабрики – разве что соревноваться. Следовательно, ограничение использования товарно–денежных отношений в такой системе было предопределено самой структурой народного хозяйства. Ведь монополист может назначить цену произвольно. Чтобы избежать гиперинфляции в такой системе, цены должны быть фиксированы, «конституированы». Только такие фиксированные цены, изменяемые решениями власти, могли обеспечить нормальные, устойчивые связи между «цехами» мега–фабрики СССР, доступ граждан к привычным продуктам и услугам. Однако в силу фиксированности цен деньги не могли играть роль универсального эквивалента обмена и распределения.

Индустриальное общество основано на стандартах, так что фиксация денежных показателей и количественное распределение обычных (предполагалось – стандартных) ресурсов не мешали модернизации на этапе становления индустриализма. Но в развитом индустриальном, урбанизированном обществе все большее значение приобретают качественные показатели. Если рабочие 30–х гг. должны были быть одеты, обуты и накормлены, то новое поколение хотело одеваться модно и питаться вкусно. Стандартизированная денежная система и плановые натуральные показатели затрудняли учет качественных параметров. Государственная плановая экономика была рассчитана на производство либо массы стандартной (причем, плохо стандартизированной) продукции, либо уникальных образцов сложной высококачественной техники. В итоге часть потребностей оказывались неудовлетворенной, продукция делилась на обычную, более доступную, и дефицитную. **Дефицит стал натуральной «валютой», которая позволяла уравнивать интересы в условиях отсутствия универсального денежного эквивалента.** Если проводить аналог этого обмена с рыночным – то со средневековым рынком, где одновременно действовали разные «валюты» и бартер. Значит ли это, что речь идет об откате в прошлое? Не обязательно – ведь от нынешнего рынка качественно отличается не только обмен прошлого, но, вероятно, и обмен будущего. По принципу «отрицания отрицания» будущее, отрицая настоящее, имеет сходство с прошлым.

Дефицитный эквивалент следует отличать от «экономики дефицита» — общего недостатка натуральных ресурсов, также вытекающего из монополизма советской экономики и фиксированных цен. Я. Корнаи придает этому явлению универсальное значение и сравнивает его с «насосом», откачивающим ресурсы и вызывающим дефицит всего и вся: «Предприятие при данных объемах основных фондов хочет производить больше: это стимулируется напряженными плановыми директивами, пожеланиями вышестоящих органов, а также требованиями потребителей. Для этого необходимо все больше и больше производственных ресурсов. Из–за неопределенности их пополнения предприятие стремится создать резерв. Поэтому предприятия–потребители жадно закупают сырье, материалы, комплектующие изделия, незамедлительно их используя или складировав в качестве резерва»<sup>136</sup>. Советский экономист В. Шубкин подтверждает отмеченную Корнаи тенденцию, но оценивает ее скромнее: «дальновидный руководитель, не ждущий милостей от природы, знает, что запас карман не тянет. Он стремится накопить как можно больше сырья, топлива, материалов, оборудования. Это его капитал, который он всегда может пустить в дело или, несмотря на запреты, обменять на нужный ему ресурс или услугу»<sup>137</sup>. Здесь нет «жадности» и стремления получить максимум ресурсов любой ценой, как представляет дело Корнаи. Руководитель пользуется ситуацией дешевизны ресурсов, чтобы набрать козырей в игре согласований и обмена. Я. Корнаи преувеличивает силу плановых стимулов, роль потребителей (незначительную в условиях монополизма) и стремление руководителей к росту производства (оно было, мягко говоря, не всеобщим). «Насос»,

---

<sup>136</sup> Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. С.562, 565–570.

<sup>137</sup> Шубкин В. Бюрократия. Точка зрения социолога. // Уроки горькие, но необходимые. М., 1988. С.120.

втягивающий ресурсы, расширял сферу дефицита, но не мог полностью «высосать» ресурсы и тем парализовать обмен.

Ведь «придержанная» продукция не исчезала (лишь некоторая часть ржавела и гнила), а шла в дело позднее. Дефицит принял такие масштабы из-за того, что продукция, предназначенная для продажи по относительно низким ценам или для распределения по запланированным нормам, на деле распространялась по теневым каналам. То, что нельзя было купить, можно было достать. Важно было подключиться к соответствующей сети личных контактов.

Советская экономика представляла собой систему со множеством сегментов, где распределение и обмен происходили одновременно на нескольких уровнях:

1. Распределение натуральных ресурсов по плану, который сам был плодом согласований между заинтересованными сторонами.

2. Обмен натуральными ресурсами между смежниками, когда каждое предприятие было заинтересовано в том, чтобы получаемый продукт соответствовал стандартам качества, но не было склонно обеспечивать высокое качество собственной продукции. Чем проще был стандарт, тем лучше работала такая система, чем сложнее продукт – тем больше было сбоев. В финале этой цепочки оказывался рядовой потребитель, который становился все более привередливым к качеству продукта.

3. Обмен дефицитными, высококачественными продуктами, которые покупались по государственным ценам, чем обеспечивалась законность обмена. Однако реальная ценность продукта определялась не его государственной ценой, а редкостью, дефицитностью. Соответственно, такие продукты редко доходили до обычного прилавка, распространяясь по закрытым каналам личных связей и затем – выполняя роль дополнительной «валюты» в системе согласовательной экономики. Однако слово «валюта» мы ставим в кавычки, потому что в отличие от рыночной валюты параметры «дефицита» были не количественными, а качественными.

4. Теневой денежный обмен (коррупция) также наличествовал, но был ограничен возможностями легально использовать в личных целях большие денежные средства. Этим объясняется, что при широких возможностях коррупции в СССР, ее реальные масштабы были значительно меньшими, чем в РФ. Ведь коррумпированный чиновник брежневских времен не мог купить себе особняк в Лондоне и нефтяное месторождение.

Чтобы уравновесить все эти уровни, проводилось бесчисленное количество переговоров – официальных совещаний и негласных согласований.

Это была своего рода сетевая структура, но с несовершенным, медленным движением информации. Горизонтальные связи в советском обществе не были легализованы, развивались в тени, не составляя единого поля.

Советская совещательная экономика была основана как на вертикальных, так и горизонтальных, равноправных связях, что напоминало несовершенный рынок, хотя в той же степени было и несовершенной моделью информационного общества с его обменом сложными сигналами, не сводимыми к денежному эквиваленту. Ационного общества с его обменом ой и горизонтальных, равноправных связях, что напоминало несовершенный рынок (ований).

**Основное правило игры в системе советской экономики: расплатиться обычным продуктом, а получить дефицитный ресурс – обменять количество на качество.** Для обычного человека это был продукт или услуги, а для представителя правящего класса – властный ресурс. Главной ценностью для чиновников были не деньги, и даже не дефицит, который играл скорее роль «доплаты», а положение в карьерной иерархии. Это положение гарантировало человеку и доступ к дефициту, и широкие возможности самореализации. До 70-х гг. карьерный рост хозяйственника обеспечивался прежде всего освоением натуральных ресурсов, успешной реализацией крупных проектов. А это требовало выгодных плановых решений, предоставления наибольших натуральных ресурсов. Таким образом, планово-административная система стимулировала индустриальный рост в связке с карьерным

стимулом, а экономика согласований обеспечивала стабилизацию экономических пропорций с помощью многочисленных взаимных уступок и дополнительного обмена услугами и дефицитными продуктами.

Сфера легализованных рыночных отношений в СССР тоже существовала, но была ограничена и отделена от государственного кармана. Продовольственный колхозный рынок действовал легально под жестким государственным контролем. «Органы» следили за тем, чтобы не возникало спекуляции (перекупки товаров, ведущей к росту цен и накоплению непроизводственной прибыли). При этом государство допускало на сельском рынке более высокие цены, чем в государственных магазинах.

Существовал и теневой рынок промышленной продукции. Частные промышленные предприятия (как правило, мануфактурного типа) действовали в подполье, так как их деятельность была по определению преступной – ведь все сырье было государственным, и получение ресурсов хозяевами нелегальных цехов (цеховиками) предполагало кражу его у государства. Цеховики не могли апеллировать к правоохранительным органам, и поэтому над ними стала надстраиваться криминальная «крыша».

Паразитируя на государственном и индивидуальном хозяйстве, криминальный капитал (симбиоз мафии, теневого бизнеса и коррумпированных чиновников), этот второй после бюрократии эксплуататорский слой СССР, стремился ставить чиновников под свой контроль с помощью взяток. Влиятельные чиновники могли и сами «крышевать» теневое распределение, особенно в торговле.

Работать здесь без использования «теневых» методов становилось практически невозможно. Рассказывает следователь по особо важным делам В. Олейник: "Я процитирую кое-что из показаний бывшего заместителя директора торгового гастронома Л. Лаврова. Он перечислил 16 пунктов неизбежных «расходов директора»: за разгрузку продуктов, рубщикам мяса, за уборку магазина и еще за многие работы, без которых магазин не может функционировать, но которые никаким счетами не предусмотрены и штатными единицами не обеспечены. Ну представьте себе кристально честного человека в роли директора магазина. Чем платить? Откуда брать деньги? Из своего кармана — не хватит. Не подумайте, что я вдруг занял позицию адвоката. Нет, в тех же 16 пунктах предусмотрены взятки вышестоящим за фонды, контролерам за снисходительность и так далее»<sup>138</sup>.

Чиновники и работники торговли были только частью этой среды нелегальных отношений. Тысячи врачей, продавцов, работников сервиса получали «дополнительную оплату» своих услуг, «отстегивая» долю вышестоящей «крыше» — руководству, позволявшему развиваться новым общественным отношениям. Описывая подобные случаи, один из читателей «Известий» резюмировал: "у определенной прослойки людей сосредотачиваются выпадающие из оборота громадные денежные средства..."<sup>139</sup> Упомянутое письмо было включено в секретную сводку ЦК и возможно стало одним из сигналов, формировавших взгляды высших руководителей партии. Пройдут годы, и эти средства будут пущены в оборот. Но до середины 80-х гг. подпольные миллионеры не могли значительно увеличить свои обороты.

В 70-е гг. для централизованного индустриального общества небольшая прививка теневых структур была даже полезна, ибо они заполняли прорехи дефицита товаров широкого потребления. Но «черный рынок» становился дополнительным фактором, усиливавшим дефицит продуктов и сырья. Стоило выпустить частный капитал в открытое плавание – и он получал идеальные возможности для паразитизма на формальной дешевизне ресурсов.

Еще в 70-е гг. проводилась аналогия между советским государственным хозяйством и

---

<sup>138</sup> Там же. С.122–123.

<sup>139</sup> РГАНИ. Ф.5. Оп.76. Д.213. Л.30.

рынком: ”Конечно, запрещенное идеологически и юридически, рыночное регулирование по необходимости все же существует. Через толкачей, снабженцев, леваков, дельцов, черные и прочие рынки, где вместо денег действуют связи, блат, дефициты — оно все же увязывает концы с концами, плохо и с большими потерями, но все же балансирует хозяйство и как-то позволяет ему существовать», — писал в 1979 г. В. Сокирко<sup>140</sup>.

Развивая идею В. Сокирко, В. Найшуль утверждал, что «советский бюрократический рынок устойчиво гасит действия даже таких крупных дилеров, как ЦК КПСС и Совет министров СССР... Стоит также заметить, что столь характерное для нашей страны отсутствие виноватых при наличии потерпевших является свойством именно рыночной, а не командной организации общества... Экономика развитого социализма уже не является ни строго иерархической (потому что иерархий много), ни командной (потому что командная система подразумевает единоначалие)»<sup>141</sup>. Аналогия неточная – ЦК КПСС, Совмин и Госплан играли роль не дилеров, а бирж. Согласование интересов осуществлялось в форме лоббирования различных социальных интересов в высших органах экономической и политической власти (ЦК КПСС, Госплан, Госснаб и др.), которые в этих условиях играли роль своеобразной биржи — центров многосторонних согласований. В отраслях аналогичную роль играли министерства и ведомства, а на местах комитеты партии и подчиненные им советы. Они и были базовыми узлами сети согласований. Но поскольку универсальный, слепой денежный эквивалент отсутствовал, экономика согласований действовала не точно также, как товарно-денежный рынок, и роль субъективных волевых импульсов в ней была большей. Если какая-то творческая идея получала поддержку, то на ее осуществления работала мощь государства. Отсюда вытекает, например, прорыв человечества в космос (даже на Западе – продукт государственной экономики и соревнования с СССР).

Теория затухания развития из-за «бюрократического рынка» отождествляет балансирование и паралич. «Поскольку система хозяйственного управления должна поддерживать все балансы, – продолжает В. Найшуль, – то действия представителей иерархий основаны на согласовании, консенсусе, единогласии». Это даже позволяет В. Найшулю выдвинуть версию о том, что бюрократический рынок основан на действии принципа *liberum veto*, при котором любое решение может быть остановлено каждым участником процесса<sup>142</sup>. Это все же преувеличение. Решение не должно было согласовываться со всей хозяйственной сетью. Просто в выполнении данного решения участвовали прежде всего те субъекты, которые были с ним согласны. Это приводило к накоплению противоречий в среде экономики согласований, которые не могли быть разрешены в течение долгого времени, так как для этого не было создано легитимных средств. Но экономика согласований не парализовала развитие хозяйства, а до поры балансировала его.