

А. КАЦЕНЕЛИНБОЙГЕН

СОВЕТСКАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

КНИГА 3

АРОН КАЦЕНЕЛИНБОЙГЕН

СОВЕТСКАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИКА

КНИГА ТРЕТЬЯ

АРОН КАЦЕНЕЛИНБОЙГЕН

**СОВЕТСКАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИКА**

КНИГА ТРЕТЬЯ

CHALIDZE PUBLICATIONS 1988

ARON KATSENELINBOIGEN

SOVIET POLITICS AND ECONOMY

3

Copyright 1988 by Aron Katsenelinboigen

**Published by Chalidze Publications
Benson, Vermont 05731
Manufactured in USA**

СОДЕРЖАНИЕ

"Языки капитализма" в советском обществе

Цветные рынки и советская экономика	5
Стыдливая инфляция в СССР.....	84
Коррупция в СССР.....	112

Персоналия

Евреи в Советской экономической науке	153
Нужны ли в СССР Дон Кихоты?	186
К 25-ти летию выхода в свет книги Л.В.Капторовича "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов"	237
Повесть о еврейском фаворите	277

"ЯЗВЫ КАПИТАЛИЗМА" В СОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВЕ

ЦВЕТНЫЕ РЫНКИ И СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА*

Управление развитыми экономическими системами требует использования весьма сложного ценностного механизма.

В условиях плановой социалистической системы, где резко увеличивается роль формализованных процессов управления, возникают большие трудности по использованию этих механизмов.

Но главные трудности в плановой социалистической системе связаны с тем, что в ней участвуют люди. Эти люди наделены человеческими чертами и не хотят быть роботами. Эти черты выражаются в том, что у людей различные желания и ценности, они ошибаются и т.д. У людей в разной мере заданы от природы пороки, т.е. стремление обеспечить себе радости жизни негодными средствами.

Марксистская идеология, принятая для плановых социалистических систем, основана на возбуждении интересов людей к повышению благосостояния и в целом получению радостей от жизни. Тем самым она способствует созданию у людей соответствующих стереотипов благополучия, отличных от интравертированных культур.

Вместе с тем марксизм отрицал природные пороки у людей и считал, что они лишь следствие социального устройства, основанного на частной собственности.

Однако, как показал советский опыт, где фактически частная собственность была ликвидирована в начале 30-х гг., а в 1936 г. провозглашен социализм, человеческая психология там не изменилась. Долгое время человеческие пороки в СССР пытались объяснить тем, что это пережитки капитализма в сознании людей. "Творчески" развивая марксистскую теорию, считавшую экономические изменения исходным, решающим фактором всех изменений в обществе, советские идеологи заявили, что сознание людей имеет инерцию, память прошлого. Такое объяснение можно было бы принять относительно поколения, родившегося и выросшего в капиталистических условиях царской России или, на худой конец, в период НЭПа. Но как объяснить человеческие пороки поколений, родившихся и выросших уже в период после построения социализма. Возможно, это уже "пережитки социализма в сознании людей", ничем не отличимые от "пережитков капитализма". И тогда остается надежда, что лишь при коммунизме изменится психология людей. Но коммунизм уже дважды был обещан нынешнему поколению советских людей — Лениным и Хрущевым, — а воз и ныне там.

И, наконец, заметим, что структура и культура основного населения в России, где начался строиться социализм, также имеет особенности.

Эти особенности не определяют многие возникшие в плановой системе проблемы, но в значительной мере их усугубляют.

Русское население было преимущественно крестьянским. В силу различных причин оно не было воспитано в духе уважения к закону.¹ Мораль народа не была очень устойчива, но все же религия существенно ограничивала поведение людей.

Привнесенная марксизмом релятивистская мораль, отрицание абсолютных моральных принципов, сопровождаемое преследованием религии, во многом лишили народ основополагающих моральных принципов.

Ради торжества коммунизма допустимо совершать любые аморальные действия; эти действия освящаются официальной пропагандой. Но люди, привыкнув к использованию негодных средств ради светлых идеалов, начинают их использовать и ради собственных интересов. И если закон карает их за эти негодные средства, то люди считают, что закон плох, а не они виновны перед судом своей совести или общественных абсолютов.

Все сказанное позволяет нам подойти к более подробному рассмотрению вопроса о причинах образования в плановой системе рынков, реализующих и дополняющих централизованный механизм планового управления. Эти рынки могут быть на всевозможные продукты, услуги, трудовые ресурсы. Мы рассмотрим ниже лишь ряд рынков по продаже продуктов и услуг.

Плановая система порождает спектр рынков (см. таблицу №1). Мы назовем разные рынки разными цветами, которые, возможно, помогут понять, как оцениваются эти рынки со стороны власть имущих.

Мы выделим типы (цвета) рынков на основе того, как власть имущие оценивают рынки с точки зрения увеличения значения их целевой функции при заданных ограничениях. (Аргументы целевой функции власть имущих — это прежде всего рост объема их власти, рост военного потенциала и т.п.; в качестве ограничений входит и психология людей).

Эта оценка может быть выражена в мере легальности рынков с точки зрения реализуемых на них товаров, источников их получения и методов реализации. Мера легальности измеряется мерой поощрения или наказания участвующих в нем людей за увеличение продажи товаров.

В этой связи рассмотрим легальные, полуполегалные и нелегальные рынки.² Внутри каждой из этих групп будут свои подразделения, также отражающие меру желательности для власть имущих соответствующего рынка. Так, в легальном рынке мы выделим красный рынок по продаже государством потребительских товаров и услуг, который в наибольшей мере соответствует интересам государства при сложившейся ситуации. Его участники получают премии за увеличение продажи товаров.

Затем выделим розовый рынок, который также активно поддерживается государством, хотя он и менее управляемый. Наконец, рассмотрим

Таблица № 1

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЦВЕТНЫХ РЫНКОВ В СССР

№№ рынка	Мера легальности			Характеристика		Характерная мера поощрения-наказания за увеличение продажи товара	Возможное развитие рынка в будущем		
	Цвет рынка	Реализуемого товара	Источника получения товара	Метода реализации	Держателя товара		Получателя товара	Ближайшем	Отдаленном
I. Легальные рынки									
1	Красный	Лег.	Лег.	Лег.	Рук. гос. магазина	Население	Премирование	Расширение	Расширение
2.	Розовый	Лег.	Лег.	Лег.	Население	Население	Премирование	Расширение	Расширение
3.	Белый								
3а.	Предметы длит. потребления	Лег.	Лег.	Лег.	Население	Население	Рыночный сбор	Сужение	Сужение
3б.	Продовольственные товары	Лег.	Лег.	Лег.	Колхозники	Население	Рыночный сбор	Сужение	Сужение
II. Полулегальные рынки									
4	Серый								
4а	Предметы потребления	Лег.	Лег.	Полулег.	Население	Население	Штраф	Расширение	Сужение
4б.	Средства производства	Лег.	Полулег.	Лег.	Рук. гос. хоз. ячейки	Рук. гос. хоз. ячейки	Парт. выговор	Расширение	Сужение

III. Нелегальные рынки

5. Коричневая

5а. Предметы потребления.

а) дефицитные товары красного рынка

Лег.

Полулег.

Полулег.

Работники гос.магазинов

Население

Увольнение с работы, строгие парт.выговоры

Расширение

Сужение

б) импортные товары у частных лиц

Лег.

Полулег.

Полулег.

Визитеры за границу

Население

Лишение заграничных поездок

Расширение

Сужение

5б. Средства производства

Лег.

Нелег.

Нелег.

Работники гос.предприятий

Колхозы

Строгие парт.выговоры

Расширение

Сужение

6. Черная

6а. Легальные товары

а) легально получаемые товары с ограниченным производством-импортом

Лег.

Полулег.

Нелег.

Спекулянты

Население

Суд.преследование

Расширение

Сужение

б) легально получаемые товары с ограниченным сбытом

Лег.

Лег.

Нелег.

Спекулянты

Население

Суд.преследование

Расширение

Сужение

в) нелегально получаемые товары

Лег.

Нелег.

Нелег.

Расхитители гос.собств.

Население

Суд.преследование

Расширение

Расширение

6б. Полулегальные и нелегальные товары

Полулег. и нелег.

Нелег.

Нелег.

Валютчики, Фарцовщики, Проститутки

Население

Суд преследование

Расширение

Расширение

белый рынок, — хотя и легальный и поддерживаемый государством, но вместе с тем уже менее для него значимый. Он создает неудобство в управлении хозяйством из-за необходимости увязывать более жесткое централизованное планирование со стихийно функционирующим в принципе рыночным механизмом. Участники белого рынка облагаются сборами.

На полулегальных серых рынках происходит аренда населением принадлежащих частным лицам средств, оказание соответствующих услуг или перераспределение ресурсов между хозяйственными ячейками. Эти рынки дают возможность власти имущим повысить значение их целевой функции, если принять во внимание, что созданный самими же правителями механизм функционирования при заданных ресурсах недостаточно эффективен и отрицательные последствия от действия этого рынка не так для них велики. Участники полулегального рынка подвергаются легким административным взысканиям, они штрафуются или получают партийные выговоры.

Нелегальные рынки мы различаем двух типов. Первый из них — коричневый. Он является порождением действующего механизма функционирования, при котором искусственно создаются дефицитные товары. Довольно сильные отрицательные последствия для власти имущих от действия этого рынка приводит к более строгому преследованию его участников. Однако оно ограничивается лишь более строгими административными наказаниями вплоть до увольнения с

работы, лишения заграничных командировок, наложением строгих партийных выговоров. Что же касается черного рынка, то в зависимости от причин, его порождающих, его существование резко сокращает значение целевой функции власть имущих. Власть имущие решительно борются с участниками этого рынка — спекулянтами, расхитителями социалистической собственности, проститутками и фарцовщиками, привлекая их к судебной ответственности.

Таким образом, плановая социалистическая система хозяйства породила множество рынков. Следуя принципу выделения инвариантов, условно можно наметить три группы причин, которые определяют три соответствующие группы рынков в планируемой социалистической системе.

Первая группа — это рынки, имманентные развитому обществу как таковому; условно назовем их *имманентными* рынками. Они есть порождение экономических систем, где функционируют люди, наделенные многообразными человеческими страстями. К этим рынкам относятся красный и розовый рынки, а также черный рынок в той его части, которая связана с продажей запрещенных в любом цивилизованном обществе товаров.

Вторая группа — это ряд рынков, порожденных плановой системой и государственной собственностью — это серый рынок средств производства и частично черный рынок, связанный с расхитителями социалистической собственности. Условно назовем эти рынки *собственно социалистическими*.

Третья группа — это рынки, которые появились в СССР преимущественно как результат специфических исторических условий развития крестьянской страны с низким уровнем жизни и культуры населения. Назовем их *рудиментарными рынками*. К этим рынкам относится белый рынок, серый рынок предметов потребления, коричневый рынок и др.

В соответствии с данным членением рынков можно прогнозировать, частично мы и попытались это сделать в работе, будущее этих рынков в СССР.

Чтобы избежать повторений в основу последующего изложения положена классификация рынков с точки зрения их легальности.

1. Легальные рынки

1. Красный рынок

Люди, живущие в обществе с плановым хозяйством, также имеют различные системы ценностей и предпочитают даже при одном и том же доходе потребление различных наборов благ. Чем более дифференцированы доходы, чем больше многообразие производимых потребительских благ, тем гибче должна быть система распределения потребительских благ.

Действительно, возьмем период крайне низкого уровня потребления, особенно характерного для военного времени. В этот период разнообразие потребительских благ мало и в основном жители в них во всех нуждаются. В данных

условиях можно осуществить распределение благ прямым путем, через карточную систему.

Правда, заметим, что существующее многообразие ценностей людей скажется и здесь. В результате возникнет параллельная система перераспределения продуктов, полученных по карточкам. Это видно было во время Второй мировой войны в СССР, когда была введена карточная система на потребительские товары. Уже тот факт, что рационировалось распределение табачных изделий при условии, что не все люди курят, а для некоторых курение обладает наибольшей ценностью, приводило к появлению "перераспределительных отношений". Девушки иногда меняли хлеб на чулки и т.п.

Образование такого параллельного рынка в принципе имеет для государства положительные черты, так как позволяло повышать уровень удовлетворения подопечных. Вместе с тем этот рынок имел и отрицательные черты. В централизованных системах есть со стороны власти имущих в целом негативное отношение ко всякого рода механизмам, которые они непосредственно не контролируют.

Такое негативное отношение к неуправляемым механизмам имеет существенные основания, поскольку они в потенции несут всякого рода действия, явным образом отрицательно сказывающиеся на значении целевой функции власти имущих.

Действительно, возникший рынок по перераспределению выданных по карточкам товаров быстро вызывает к жизни посредников. Сами

по себе посредники, вообще говоря, явление опять же положительное, так как они способствуют более эффективному обмену. Но поскольку это не контролируемый государством обмен, то посредники *не ограничены* в сумме получаемых доходов. В результате доходы посредников могут во многие десятки раз превышать доходы производителей. Это может привлечь к посреднической деятельности активных людей, в которых государство нуждается для своих непосредственных целей. Поэтому посредники объявляются спекулянтами и с ними ведется довольно решительная борьба.³

Коль скоро уже при острой нехватке потребительских благ появляются трудности при их рациональном распределении, то в особенности эти трудности проявляются при большем товарном насыщении. В силу этого и возникает острая *необходимость* введения гибкого механизма, который позволяет в принципе каждому участнику в пределах имеющихся у него денег — одного универсального ограничения — набрать нужный ему набор благ.

Поскольку потребители могут быть представлены как статистическая совокупность с устойчивым процессом, то создается *возможность* создания такого гибкого механизма. Он может быть ограничен в основном рамками цен и доходов.⁴

Значительно сложнее обстоит дело с проблемой создания гибкого механизма распределения средств производства в плановой системе, так как применительно ко многим товарам число

участников недостаточно велико, чтобы образовать статическую совокупность с устойчивым процессом.

Практические работники в СССР на основе интуиции и опыта поняли, что применительно к потребителям при определенных условиях может быть использован механизм цен и денег для гибкого распределения предметов потребления. Так был создан рынок для реализации предметов потребления и сохранено непосредственное, рacionированное распределение средств производства.

Созданный механизм распределения предметов потребления, строго говоря, следовало бы считать квазирынком, поскольку государство устанавливает цены как на товары, так и доходы работников.

Вместе с тем имеются существенные черты рынка: наличие степеней свободы в действиях работников, возможность выбирать как различные виды деятельности, так и наборы потребительских благ и обратное воздействие этого выбора на действия государственных органов.

Теоретически принято считать, что по мере движения к коммунистическому обществу роль красного рынка должна сокращаться и увеличиваться роль бесплатного распределения услуг.

Между тем, на наш взгляд, по мере повышения благосостояния советских трудящихся роль красного рынка должна возрасти. В него целесообразно постепенно вовлекать и товары, которые сейчас распределяются бесплатно. Можно

полагать, что их бесплатное распределение в значительной мере обусловлено низким уровнем жизни (речь идет в первую очередь о медицинском обслуживании и обучении).

Вообще говоря, трудно себе представить общество, в котором может быть распределение продуктов по потребностям. Как бы ни была высока производительность в хозяйстве, но всегда будут ограничения. Они продиктованы хотя бы тем, что человечество всегда будет испытывать угрозу для выживания со стороны внешних природных сил. Если даже в пределах земной атмосферы добиться высокой устойчивости, то все равно остается угроза со стороны космоса. Оценка этой угрозы для людей будет возрастать по мере повышения вероятности выживания на земле. Вместе с тем ускорение темпов технического обновления предметов потребления требует значительных ресурсов на их производство.

В силу сказанного можно полагать, что баланс ресурсов, который должен быть выделен для обеспечения населения, всегда, по-видимому, будет напряженный. В этом случае каждый человек сможет получать в принципе ограниченное количество ресурсов. Возможно, что распределение их с помощью денег и цен является наиболее гибким с точки учета особенностей в потреблении каждого индивида. Это одна сторона проблемы.

Другая ее сторона заключается в том, что наличие денежного хозяйства позволяет эффективно контролировать деятельность хозяйственных

ячеек, объем и количество выполненных ими работ и производственных затрат. По-видимому, в принципе, деньги являются эффективным средством функционирования любых сложных систем, особенно в условиях стохастичности и неопределенности. Наличие денег служит общим выражением полученных системой ценностей и общим ограничением их возможной деятельности при наличии степеней свободы. Сравнение полученных и затраченных ценностей выступает общим мериллом эффективности деятельности системы. При этом полученная масса ценностей может выполнять и роль механизма обратной связи, увязывая деятельность данной системы с другими системами, производящими оценку полученной по данной системе ингредиентов.⁵

2. Розовый рынок

Люди, живущие в СССР, как и вообще Homo Sapiens способны ошибаться. В частности, они могут ошибаться при покупке тех или иных вещей. Неудачность покупки часто может обнаружиться уже после того, как вещь несколько раз использовалась. Поскольку возврат магазину купленных вещей часто невозможен, то покупатель может исправить ошибку лишь продав неудачно купленный товар лицам, которые в нем нуждаются.

Советский человек, как и вообще любой человек, меняет свои желания во времени. Может оказаться, что в сложившейся ситуации ему

важно приобрести новый товар (как всегда, включая и услуги). Но он не располагает деньгами. Он готов, в этом случае для получения денег продать некоторые из приобретенных ранее товаров, имеющих для него в новой ситуации меньшую ценность по сравнению с новым товаром.

Боясь возникновения стихийного рынка перепродаваемых товаров населением, возможность его превращения в черный рынок со спекулянтами, государство пошло на создание специальной сети государственных комиссионных магазинов по продаже одежды, мебели, книг. Их цель лишь корректировать действия потребителей, поскольку потребители используют подавляющую массу товаров сами.

Поскольку число комиссионных магазинов сравнительно невелико (в Москве, к примеру, их несколько десятков), то они не потребовали значительных капитальных ресурсов. Текущие затраты на содержание магазина целиком покрываются населением, сдающим свои товары в эти магазины. Они платят порядка 7% от продажной цены товара за услуги магазина.

Комиссионные магазины полностью застрахованы от потерь, могущих возникнуть из-за нереализуемости товара, поскольку деньги за сданный на комиссию товар выдаются только через несколько дней после продажи вещи. Государство довольно тщательно контролирует деятельность комиссионных магазинов. Для того, чтобы предотвратить их использование для сбыта ворованных вещей или производимых частным

образом товаров, сдающий на комиссию товар регистрируется на основе предъявляемого паспорта. Государство контролирует через эти магазины цены, не разрешая продавать товары по цене, выше государственной.

Вместе с тем в отличие от обычной сети государственных магазинов в комиссионных магазинах цены назначаются работниками самого магазина. Эти цены очень гибкие. Они могут сколь угодно быстро снижаться, если нет сбыта на переданный на комиссию товар. Разумеется, что это снижение цен магазин проводит только после согласования с лицом, продающим товар.

Наконец, отметим такую разновидность комиссионных магазинов, как скупочные магазины. Причины их появления в следующем. Некоторые люди нуждаются в немедленном получении денег за продаваемые им вещи. Между тем, в обычных комиссионных магазинах надо ждать пока вещь будет продана. Для ситуаций, когда жителю СССР нужно продать вещь срочно, и создана государственная сеть скупочных магазинов. Поскольку магазин берет на себя риск продажи, то лицо, продающее вещь, получает существенно более низкую сумму, чем продажная. Разница между отпускаемой ценой скупочного магазина и суммой, получаемой лицом, продающим вещь, колеблется в зависимости от спроса на эту вещь.

Таким образом, в СССР создана сеть государственных магазинов, осуществляющих посреднические функции, вызванные необходимостью корректировки действий потребителей.

Поскольку эти магазины являются собственностью государства, а главные занятый в них персонал являются государственными служащими, то мы имеем дело с ситуацией, аналогичной красному рынку.

Ряд других ограничений со стороны государства на деятельность работников магазина, связанные с приемом на комиссию товаров и установлением предельных цен на уровне государственных также приближает их к типу торговых предприятий красного рынка.

Между тем, есть и существенные отличия этих магазинов от государственных. Основное, как мы уже отметили, это установление цен самими работниками магазинов, особенно скупочных. Последнее создает значительно большие возможности нелегального увеличения дохода работников. В этом основная причина того, что комиссионные магазины являются не красными, а носят розовый характер.

Каковы же перспективы развития розового рынка в СССР?

Розовый рынок останется и на отдаленное будущее, так как он порожден причинами, лежащими в природе людей. По мере того, как будет расти благосостояние общества, увеличиваться количество потребляемых товаров, роль этого рынка будет возрастать; естественно, что при этом будут происходить и структурные изменения в характере продаваемых на нем товаров; при относительной дешевизне одежды несколько раз уже ношенная одежда может уже резко обесцениваться и т.п.; но при этом может

увеличиваться роль сдаваемых в комиссионные магазины легковых машин и т.п.

Можно высказать также соображение о том, что розовый рынок по методу своего функционирования может оказаться конкурентоспособным красному рынку. Не исключено, что совершенствование методов советской торговли может пойти по пути организации работы государственной розничной торговой сети на подлинно комиссионных началах с предприятиями, производящими предметы потребления. Конечно, такого рода реорганизация торговли требует проведения соответствующих социально-экономических мероприятий, связанных с ответственностью участвующих здесь сторон. Имеющаяся в СССР так называемая кооперативная торговля, руководимая Центросоюзом, по существу является государственной системой. Она работает на тех же принципах, что и государственная розничная торговля, но отличается от последней главным образом тем, что обслуживает преимущественно жителей сельских местностей.

3. Белый рынок

Белый рынок также относится к числу легальных рынков. Его специфическая особенность по сравнению с розовым рынком заключается в том, что продавцами на нем выступают непосредственно владельцы товаров. Этот рынок, хотя и контролируется государством, но в меньшей мере, чем розовый.

Можно выделить два вида белого рынка. Один из них является рынком товаров длительного пользования, а другой — преимущественно продуктов питания. Причины их образования глубоко различны.

За. Предметы длительного потребления

Поскольку розовый рынок все же недостаточно мощный, то государственные органы официально разрешают во многих городах продажу старых вещей на специальных рынках, которые в народе именуется "барахолками". Государство осуществляет налоговые сборы на этих рынках, следит за тем, чтобы не продавались новые вещи (их можно возвращать в государственный магазин по месту покупки, или в комиссионный магазин) и т.п. Ограничений на цены со стороны государства здесь нет. На этих рынках продают свои товары сами владельцы.

Такого рода плохо контролируемый рынок сравнительно легко может стать местом, где совьют себе гнездо спекулянты. Поэтому государство не поощряет эти рынки, а в случае, когда они становятся мощными нелегальными рынками торговли, закрывает их. Так было в 50-е гг. в Москве, когда была закрыта мощная Перовская "барахолка". В 1975 г. в Киеве закрыт аналогичный рынок, носивший название "туча".

Охарактеризуем несколько подробнее другого рода белый рынок, который играет большую роль в СССР.

36. Продовольственные товары

Специфические условия развития плановой социалистической системы в России как мелкокрестьянской страны, дополненные сталинской внешней и внутренней политикой, привели к появлению в стране колхозного рынка.

Сталинская политика индустриализации за счет крестьянства сопровождалась введением барщинной системы в виде колхозов. Государство сняло с себя ответственность за благосостояние крестьян, предоставив им самим обеспечивать себя. В этом основная причина появления в СССР двух форм собственности, общественной и колхозно-кооперативной.

Барщинная структура организации сельского хозяйства обеспечивала более легкую возможность изъятия у крестьянства сельскохозяйственных продуктов: заставить крестьян трудиться на поле лендлорда, которым выступало государство, легче, чем отбирать у него львиную долю или даже целиком произведенного им на своей земле продукта.

За труд в колхозах крестьяне получали некоторую оплату в основном в виде небольшой части собранного урожая хлеба, овощей и т.п. Основным источником доходов крестьян были их приусадебные участки. (Государство до 1953 г. и их облагало налогами.)

Таким образом, крестьяне получали свои доходы в натуральной форме от приусадебных участков и колхозов.

Поскольку по своей структуре имеющиеся у крестьян продукты не могли удовлетворить их потребности, а с другой стороны, спрос городских жителей по ряду продуктов питания не был полностью обеспечен государственной торговлей, то необходимо было найти способ организации обмена между городом и деревней. В принципе можно было бы осуществить обмен за счет соответствующей государственной системы торговли. Однако ее организация требовала бы отвлечения значительных трудовых ресурсов на доставку и продажу товаров в город и деревню. Между тем, у крестьян есть значительное свободное время, которое имеет для них небольшую ценность. Они готовы потратить это время на доставку и продажу товаров в городе и покупку там нужных им товаров. Они даже в этом заинтересованы, так как при низком уровне доходов им нежелательно оплачивать услуги посреднических организаций.

Все сказанное привело к образованию в СССР колхозного рынка,⁶ который мы условно назовем белым. Он менее желателен для государства, чем красный, так как менее управляемый. Однако как рынок официальный, он ограничивается государством не только с точки зрения определенных часов работы. Государство определяет на этом рынке и верхние пределы цен. Эти цены не могут превышать цены на соответствующие продукты в государственных магазинах, кажется, более, чем в три раза.

Обычно государство не прибегает к прямому вмешательству в цены на колхозном рынке.

Но когда в конце 60-х гг. был неурожай, то на рынке были установлены предельные цены. Это привело к быстрому дополнению белого рынка другим типом уже нелегального рынка. На том же колхозном рынке, теми же продавцами, но уже "из-под полы" продавались по более высоким ценам нужные товары. На прилавках же лежали худшего качества продукты. Необходимость риска для продавцов в еще большей мере увеличивала цены: они были в полтора-два раза выше предельных официальных цен.

Теоретически в СССР принято считать, что по мере движения к коммунизму все в большей мере должна возрастать в хозяйстве роль государственной собственности. Это означает, что должно произойти повышение роли совхозов в сельском хозяйстве, ликвидация приусадебных участков и отсюда исчезновение колхозного рынка. Но, возможно, что рост доходов крестьян в колхозах, сопровождаемый введением денежной оплаты, сокращение товарности приусадебных участков из-за нежелания крестьян при отсутствии товарного покрытия имеющихся денег чрезмерно трудиться, приведет к тому, что масса товаров, продаваемых на колхозном рынке, будет уменьшаться и вне зависимости от роста государственной собственности. Имеющаяся советская статистика как будто подтверждает эту тенденцию. Так, относительная роль колхозного рынка в общем товарообороте имеет явно выраженную тенденцию к снижению. Даже в общей продаже продовольственных товаров по фактическим ценам с 1950 г. по 1972 г.

произошло сокращение доли колхозного рынка с 28,7% до 7,7%.

Что касается абсолютной суммы продаж, то она в основном растет в денежном выражении, но, по-видимому, падает в физическом выражении, особенно в последние годы. Так, объем продажи сельскохозяйственных продуктов на колхозном внедеревенском рынке изменился с 3,7 млрд. рублей в 1960 г. до 4,3 млрд. рублей в 1972 г., т.е. вырос лишь на 17%⁷; рост цен на колхозном рынке был за этот период существенно большим.

Все сказанное не отрицает и поныне огромной роли колхозного рынка в снабжении городов определенными продуктами и лучшего качества, в особенности картофелем, мясом и т.п. Но сказанным выше нам лишь хотелось отметить тенденции в изменении роли этого рынка.

2. Полулегальные рынки

4. Серый рынок

4а. Предметы потребления

На этом рынке товарами выступают допускаемые государством предметы личного потребления (и услуги), которые "выносятся" туда их законными владельцами и продаются. Нелегальность этих операций заключается только в том, что возникающие сделки официально не регистрируются и получаемые деньги не облагаются налогами.

К числу товаров, фигурирующих на этом рынке, относятся сдаваемые в аренду городские квартиры, дачи, уроки "частных" преподавателей, ремонт квартир и т.п.⁸

Рассмотрим несколько подробнее причины образования серого рынка по отдельным товарам.

Известно, что в СССР в городах дома строит преимущественно государство. Оно формально распределяет их между жителями города через районные Советы депутатов трудящихся. В СССР в основном городские жители получают жилую площадь от учреждений и предприятий, где они работают. Важность данного учреждения или предприятия и имеющаяся потребность у него в кадрах определяют размер выделенного ему государством жилого фонда.

Система натурального распределения жилой площади в СССР продиктована тем, что жилая площадь используется как дополнительный стимул, чтобы привлечь работника на данную работу. Дополнительная плата не могла бы сыграть такую роль, которую в этом случае играет жилье. Выделение жилья создает помимо всего и потенциальную возможность лишить его, если работник покидает данное предприятие по собственному желанию. Эту возможность можно при необходимости и реализовать.⁹

В гостиницах может поселиться лишь человек, не живущий в данном городе. Это он подтверждает администрации гостиницы своим паспортом, в котором есть отметка милиции о месте его постоянного жительства. Самому арендовать на время жилую площадь не представляется возможным.

Между тем, в силу различных причин, у городских жителей возникает потребность в площади, которую они не могут получить от государства. Так, студенты, приезжающие в город на учебу, не всегда могут получить общежитие. Молодая пара, желающая отселиться от родителей, также иногда ищет жилье и т.п. Они готовы снимать жилье и платить деньги, чем жить с родителями.

Спрос на дополнительную площадь рождает и предложение.

Некоторые семьи испытывают острую нужду в силу того, что умер глава семьи, или нужны деньги для эффективного лечения (об этом см. ниже) и т.п. Такие семьи, или ставшие одиночками люди сдают одну из своих комнат или часть комнаты.

Довольно часто ищущие жилую площадь находят ее через своих друзей и знакомых или через объявления. Но довольно давно в крупных городах возникли некоторые места (обычно у бюро обменов — фокальная точка), у которых неофициально собираются люди, сдающие жилую площадь и ищущие ее.

В отличие от государственных цен на оплату квартиры, которые не зависят от района, наличия лифта и других удобств, цены на сдаваемую на сером рынке площадь, как и всякие рыночные цены, учитывают и качественные параметры арендуемого жилья.

Так, в Москве отдельная однокомнатная квартира со всеми удобствами (имеется в виду наличие газа, электричества, канализации, ванной

комнаты) в районе, близком к станции метро, будет стоить около 600 рублей в год (напомним, что средняя годовая зарплата работника в СССР составляет около 2000 рублей). Комната в квартире, где живет сдающая эту комнату семья, в районе, близком к станции метро и со всеми удобствами, будет стоить около 350 рублей в год и т.п.

Другими товарами, фигурирующими на сером рынке, являются жилые помещения, используемые в летнее время для отдыха.

В городах летом достаточно жарко, воздух насыщен запахами бензина и т.п. В домах нет кондиционеров.¹⁰ Интеллигенты, которые, вообще говоря, в большей мере уделяют внимание здоровью и отдыху, стараются на все лето выехать за город или уехать в удобное для отдыха место.

В "организованном порядке" это невозможно сделать, так как у государства нет домов для аренды в зонах отдыха. Во времена Н. Хрущева, как сообщалось в печати, государством намечалось строительство многих тысяч загородных домов для отдыха жителей Москвы. Но как и многие другие "прожекты" Хрущева, направленные на повышение благосостояния трудящихся, и этот проект остался на бумаге.

Что же касается государственных санаториев, домов отдыха, пионерских лагерей и т.п. учреждений, то путевки в них можно приобрести лишь на ограниченное время — обычно на месяц.

Лишь небольшая часть интеллигенции имеет частные или государственные дома-дачи. Частную

дачу можно легально построить, если учреждение выделяет для этого землю, или можно также купить готовую дачу. Это требует больших затрат и хлопот по содержанию дачи (трудно приобрести материал для ее ремонта и т.п.).

Вот здесь-то в игру и вступает частник, который предлагает часть своего загородного дома на лето городскому жителю. При этом заметим, что условия жизни на дачах весьма тяжелые. Продуктовых магазинов и других учреждений по обслуживанию мало. Личных машин мало. Добираться на дачу после работы приходится в переполненных пригородных поездах, а затем еще часть пути идти пешком. При этом большую часть продуктов приходится привозить с собой из города (особенно мясные продукты и овощи). Плата за дачу, таким образом, выступает как плата за такие ограниченные ресурсы, как свежий воздух, места купания и т.п.

Сдача части загородного дома в аренду может явиться серьезным источником дохода для арендующего. За лето под Москвой (в зависимости от района, числа комнат и т.п.) дача стоит примерно за сезон от 150 до 300 рублей, т.е. цена ее аренды равна одно-двухмесячному окладу среднего инженера или двух-трехмесячному доходу загородного жителя, многие из которых работают в колхозах или небольших пригородных предприятиях.

В конце шестидесятых годов государство пыталось прекратить практику аренды дач, в частности потому, что дополнительные источники дохода загородных жителей снижали их

заинтересованность по месту основной работы. Эта попытка была сделана как раз накануне летнего сезона. Очень быстро обнаружилось, что большому числу семейств невозможно в этих условиях организовать свой отдых. Посьпались жалобы в центральные органы власти с просьбой отменить запрет на аренду дач. Я не знаю причин, в силу которых власть имущие прореагировали на письма трудящихся, но через короткое время запрет на снятие дач был снят. Об этом было официально сообщено в местной печати (в частности, в газете "Вечерняя Москва"). При этом, в газетном сообщении указывалось, что, вообще говоря, сдавать дома в качестве дач нельзя, но можно приглашать родственников. А поскольку мера родства не указывалась и в принципе в определенных условиях считается, что все люди на земле "братья и сестры", то практика аренды дач была восстановлена.

Товарами, фигурирующими на сером рынке, являются также услуги, связанные с образованием и здравоохранением, которые корректируют бесплатную систему обучения и медицинской помощи.

Известно, что при советской системе обучения в средней школе, как правило, трудно получить хорошие знания иностранного языка. Иностранный язык начинают учить в подавляющем большинстве школ лишь с пятого класса. В классе 35-40 учеников. Занятия иностранным языком проводятся обычно два раза в неделю.

Интеллигенция первого поколения, как правило, иностранных языков не знает и дома не слышала иностранной речи. Между тем, эта интеллигенция своим детям уже пытается дать знание иностранных языков. Для этого к детям приглашаются частные преподаватели.

Интеллигенты первого поколения уже во взрослом состоянии также начинают учить иностранные языки. Это вызвано тем, что в послесталинское время усилились контакты с учеными западных стран, открыто стало возможным чтение западной литературы по соответствующей специальности и т.п. Как правило, такие занятия также осуществляются через частных преподавателей. Посещать вечерние курсы иностранных языков, хотя и недорого, но трудно, так как в классе много учеников и довольно интенсивная программа. Индивидуальные (малыми группами) бесплатные занятия иностранными языками — привилегия преимущественно элиты.

Частные преподаватели получают за урок (за один академический час) как правило, 3 рубля. Это, примерно, в 2,5 раза выше оплаты преподавателя иностранного языка в школе.

Другая причина привлечения частных преподавателей в СССР связана с поступлением в высшие учебные заведения, для которого требуется сдача соответствующих вступительных экзаменов. Интеллигенция стремится к тому, чтобы дать детям высшее образование. Практически все дети интеллигентов стремятся попасть в вузы и при этом, конечно, в лучшие. При этом примерно с 1968 г. усилились трудности с

поступлением в вузы детей интеллигентов; существенные преимущества предоставляются детям рабочих и крестьян. Многие из них проходят в вузы вне общей системы экзаменов. Такое вовлечение рабоче-крестьянской молодежи в вузы порождено, по-видимому, тем обстоятельством, что власть имущие таким путем хотят парализовать активность студенчества.¹¹ Особые трудности из-за антисемитской политики испытывают дети из еврейских семей, в которых, как известно, имеется традиционное стремление давать детям образование.

Ограничение на число мест порождает сильную конкуренцию среди детей интеллигентов при поступлении в хорошие вузы. Конечно "конкурс родителей", коррупция и т.д. неизбежно при этом присутствуют. Но во всяком случае, играет известную роль и мера подготовленности ученика. Вот почему родители стремятся повышать знания своих детей по тем предметам, по которым будут сдаваться экзамены. В особенности, это относится к математике, которую приходится сдавать в качестве вступительного экзамена во многие вузы, и которая, как известно, наиболее трудна для многих школьников.

Для повышения знания детей прибегают к услугам частных преподавателей, особенно в летние месяцы при непосредственной подготовке к сдаче вступительных экзаменов в вузы. Такого рода преподаватели получают за урок в зависимости от своей квалификации до 10 рублей в час с ученика. Занимаются такой частной

преподавательской деятельностью в основном преподаватели вузов и школ, а также студенты. Для всех них эта деятельность служит весьма заметным источником дохода.

Серый рынок в области здравоохранения проявляется в следующем. Медицинское обслуживание в СССР бесплатное. Между тем, хорошие врачи сосредоточены часто в госпиталях при вузах или исследовательских институтах, которые не связаны с обязательным обслуживанием жителей данного района. Если больница и обязана обслуживать жителей данного района, то выбор врача в ней больной не вправе делать.

Число хороших врачей ограничено, и они могут выбирать в большей или меньшей мере больных. Больные же, естественно, стремятся попасть к лучшим врачам. Спрос на хороших врачей превышает их предложение. Равновесие достигается благодаря тому, что хорошим врачам больные платят значительные суммы: в некоторых клиниках до 150 рублей за операцию или 25 рублей за частный визит на дом. При этом данная плата — это не плата в качестве благодарности за хорошее лечение, а плата за согласие врача предпочесть данного больного.

Также в больницах широко распространена плата за ночные дежурства медицинских нянь у постели больного — 10 рублей за ночь. Дежурные няни, как правило, не проявляют необходимой заботы — нет заинтересованности.

Известно, что в СССР слабо развита сфера платных услуг населению: в первую очередь

считалось необходимым развивать так называемую производственную сферу, которая прежде всего связана с созданием военной мощи. Одно время советская пропаганда даже считала преимуществом социализма тот факт, что в СССР в так называемой производственной сфере занят значительно больший процент самодеятельного населения, чем на Западе, особенно в США.

Рассмотрим подробнее специфические моменты, вызывающие появление ряда услуг на сером рынке.

Весьма распространенным видом услуг на сером рынке является ремонт квартир. Это обусловлено следующим обстоятельством. Известно, что в городах почти весь жилой фонд принадлежит государству. Плата за квартиру в СССР, действительно, очень низка. За квартиру (включая отопление, воду, канализацию) размером 30-35 квадратных метров жилой площади плата составляет порядка 10 рублей в месяц (т.е. примерно 4% месячной зарплаты семьи). Такого рода цены за квартиры явно занижены. Между тем, государство отказывается их изменять главным образом из-за идеологических соображений. Низкая плата за квартиру используется для пропаганды советского образа жизни на Западе, где затраты на жилье составляют значительно больший процент в бюджете семьи.

Между тем, низкая квартирная плата порождает множество отрицательных последствий, среди которых — плохое содержание домов: не хватает средств на ремонт домов. Текущий ремонт домов жители должны производить за

свой счет. Поскольку государственных мастерских для ремонта квартир мало, там большие очереди и высокие цены, то жители предпочитают приглашать частного. Обычно это строительные рабочие, которые в свободное от работы время прирабатывают. Нужно заметить, что качество обслуживания частного, как правило, весьма низкое. Общая развращенность по своей основной работе — низкое качество работы, необязательность в выполнении заданий, в частности, из-за запоев — непосредственно сказывается и при выполнении частных работ. Редко, чтобы частным образом приглашенный рабочий выполнил бы работу аккуратно и во время. Обычно эти рабочие под разными предложениями (и многие попадают на этом) пытаются получить аванс, а потом надолго пропадают, пропивая полученные деньги.

Довольно часто сапожники, портные и т.п. работают частным образом. Основная причина наличия, к примеру, частных портных — это низкое качество одежды в государственных магазинах, это невысокое качество и длительные сроки индивидуального пошива одежды в государственных ателье.

Цена на пошив у хорошего частного портного примерно в 2-3 раза выше, чем в государственном ателье.

На мой взгляд, в последние годы в СССР происходит сокращение числа частных портных. Основная причина этого — появление красивой импортной одежды (в государственных магазинах и на черном рынке).

Наконец, в качестве товара на сером рынке фигурируют цветы. Дело в том, что продажа цветов на официальном колхозном рынке ограничена во времени — рынки закрываются к 6 часам вечера — и в пространстве — рынков очень мало и они отдалены от наиболее оживленных мест. Число государственных цветочных киосков также невелико и в них ограничен ассортимент. Но поскольку потребность в цветах очень большая в вечернее время — это приятный и относительно недорогой подарок — и сам товар вполне легальный, то власть имущие разрешили официально частную продажу цветов. Что же касается мест продажи, то это уже вопрос второго порядка. Хотя здесь могут быть недоразумения в том смысле, что милиция может прогнать продавцов цветов, но в целом власти относятся к этому виду торговли в оживленных местах равнодушно, смиряются с нелегальными методами продажи — продавцы не платят налогов с продаваемых товаров.

Источники поступления цветов на серый рынок двоякие: или их привозят жители южных районов, или выращивают жители пригородов, имеющие около домов участки земли.

Продажа цветов из южных районов стала довольно крупным делом. Им даже занимаются люди, которые все свое время посвящают этому. Имеются оптовые торговцы цветов. В крупных городах они продают их местным жителям, которые организуют розничную торговлю. Частично этим занимаются и жители южных районов, поселяющиеся на значительное время в крупных городах.

Выращивание цветов вблизи крупных городов становится для жителей пригорода важным источником дохода. Некоторые из них строят теплицы. В советской печати (в "Литературной газете") в начале 70-х гг. была помещена статья против такого рода цветоводов, поскольку они возрождают частное производство. Здесь мы приходим к общей проблеме допустимости частного производства в стране победившего социализма, дискуссия по которой уже является предметом специальных исследований.

Розничной торговлей цветами занимаются преимущественно женщины, которых нельзя обвинить в тунеядстве.

Таким образом, в силу того, что в советском хозяйстве существуют потребительские товары (и услуги), спрос на которые государство полностью удовлетворить не может, появляются люди, которые могут предложить эти товары из своих собственных ресурсов или произвести их своим собственным трудом.

Поскольку удовлетворение спроса на эти товары, как правило, не противоречит интересам руководителей, а с другой стороны, источник их получения вполне легален, то государство преимущественно предпочитает не препятствовать этому стихийному процессу.

Тем самым серый рынок есть рынок по продаже легальных товаров из легальных источников, но осуществляемый в нелегальной форме.

По мере роста интеллигенции в обществе, которое высоко оценивает здоровье, отдых,

образование и т.п., возрастает спрос на этого рода блага.

Можно полагать, что СССР переживает фазу развития, когда рост численности интеллигенции будет происходить более быстрыми темпами, чем изменение условий, порождающих серый рынок. По мере роста богатства страны, станет возможным большее строительство загородных пансионатов, введение государством более высокой платы за аренду жилья и облегчение его покупки и аренды, углубление дифференциации школ с точки зрения качества обучения. Это должно привести к сокращению роли серого рынка.

4б. Средства производства

Предметами, фигурирующими на этом рынке, являются всевозможные средства производства, преимущественно различного рода материалы, запасные части и т.п., используемые непосредственно для производства товаров, принадлежащих государству.

Обмен на этом рынке носит натуральный характер. Наличие ресурсов у участников из-за полуполюгального характера их образования неизвестно широкому кругу участников.

Рассмотрим причины возникновения серого рынка средств производства в условиях действующего в СССР экономического механизма. Мы не будем анализировать детально причины появления этого рынка, так как это увело бы нас далеко в сторону, вплоть до попытки конструирования нового экономического механизма,

в котором нет такого рынка (хотя, может быть, такой механизм и не существует!).

Система планирования в СССР построена во многом на принципе "силовой игры". По всей вертикали, начиная с Госплана и кончая рабочим местом, идет борьба между управляющими и управляемыми за назначение плана. Как известно, управляемые пытаются получить как можно меньший план по выпуску продукции и как можно больше включить в план затрат.

Наличие больших ресурсов, получаемых по плану, дает предприятию возможности в случае надобности легче перевыполнять план и по выпуску продукции, и по увеличению прибыли, маневрировать ресурсами и т.п. (В частности, наличие этих ресурсов дает иногда возможность и нелегального производства товаров на рынок. Об этом мы ниже подробнее поговорим.) Разберем ситуацию, когда наличие избыточных ресурсов облегчает предприятию производить потом вполне законные действия по выполнению и перевыполнению плана. Возможность получения избыточных ресурсов по плану обусловлена тем, что технико-экономическое обоснование плана не может быть дано, так как трудно рассчитать хороший план в условиях, когда нет серьезно обоснованных нормативов, совершенных методов планирования и т.п.

Технико-экономические обоснования плана используются лишь как одно из средств в силовой борьбе сторон, участвующих в составлении плана. Большую роль в этой борьбе играют человеческие отношения. Управляемые для получения

более льготного плана не только пытаются скрыть свои возможности, но и прибегают ко всевозможным методам подкупа управляющих. Суммы, затрачиваемые на подкуп, сравнительно небольшие, так как сами управляемые не получают от льготных планов очень большие материальные выгоды. Обычно этот подкуп выражается в том, что управляющие приглашаются на попойки в рестораны, участвуют в торжествах по случаю получения предприятием места во Всесоюзном социалистическом соревновании (победителям в этом соревновании наряду с переходящим красным знаменем выдаются и значительные денежные премии) и т.п. Корруптивное вышестоящих чиновников — явление массовидное, довольно безопасное.

Практически за подкуп работников вышестоящих организаций для получения льготного плана не существует наказания. Очень трудно доказать, что завод получил льготный план. Всегда можно привести доводы в пользу того, что заводу дан оптимальный план.

Итак, если удастся "выторговать" у вышестоящей организации большие плановые затраты, то у нижестоящего звена обнаруживаются излишки. Поскольку заявки "обрубаются" вышестоящими органами неравномерно по разным ресурсам, то, вообще говоря, размер этих излишек неодинаков.

Вместе с тем, у хозяйственной ячейки может быть нехватка ресурсов по ряду позиций. Эта нехватка возникает либо из-за недопоставок продукции, поскольку уже в самом плане заложена

его несбалансированность (поставки продукции с намечаемых к вводу предприятий, которые, как правило, в срок не вводятся), либо из-за возникшего брака в производстве и т.п.

Такого рода несбалансированность между предложением и спросом на различного рода ресурсы наблюдается в советской экономике на всех уровнях иерархии, вплоть до рабочих мест (особенно не в массовом производстве). Искусство участников советской экономической системы заключается в том, чтобы обменивать имеющиеся у них сверхрезервные излишки на недостающие товары. Квалифицированные работники знают, что у кого есть, и по своим неофициальным каналам организуют обмен.

Обычно этот обмен происходит следующим образом. К примеру, звонит начальник отдела снабжения данного завода своему знакомому начальнику отдела снабжения другого завода и спрашивает его: "Иван Петрович, нет ли у тебя такого-то профиля металла тонн этак 10?". На что Иван Петрович отвечает: "Дорогой Евсей Абрамович, конечно, для тебя найдется. Но что дашь мне взамен? Есть ли у тебя, скажем, подшипники такого-то диаметра?". В ответ следует: "У меня их нет, но я попытаюсь узнать у Виктора Иосифовича и перезвоню тебе". Так возникают подчас очень длинные цепи натурального обмена.

Сложность такой сети обменов обусловлена тем, что фактически обмен носит сугубо натуральный характер. Не используются деньги, которые, как всеобщее гарантирующее средство,

могли бы "развязать" обменные отношения. Если деньги и используются, то только для формальности.

Государственные деятели понимают необходимость такого рода перераспределения ресурсов. Они понимают также, что работники при этом действуют в основном в рамках порожденного ими же самими механизма планирования, при котором должны возникать льготные планы. К тому же работники всех уровней иерархии, кроме верхнего уровня, принимают такой порядок планирования, так как он позволяет им получать дополнительные блага довольно безопасным способом (как мы уже отмечали, из-за трудности доказательства коррумпированности).

В силу сказанного, вышестоящие организации "закрывают глаза" на источники возникновения излишних ресурсов. Они разрешают осуществлять на всех уровнях иерархии рассмотренный между участниками обмен вполне легальным образом. Например, на уровне предприятий это выражается в том, что участники обмениваются соответствующими официальными письмами и выставляют друг другу счета в банке.

При этом, если товары не входят в основные фонды и не фондируемые, то такой обмен писем — достаточное основание для обмена. Если же товары, фондируемые или принадлежат к основным фондам, то во всех случаях требуется разрешение на обмен от вышестоящей организации. Обычно получить это разрешение не представляет

никакого труда и это чисто формальный акт. Но в условиях государственной собственности на средства производства неизбежно требуется такой контроль.

Подытожив сказанное, можно сделать следующий вывод. В СССР действующая система планирования порождает избыток и нехватку отдельных ресурсов. Создание избытка ресурсов связано в значительной мере со всевозможными нелегальными методами получения льготных планов. Вместе с тем имеются вполне легальные методы перераспределения имеющихся ресурсов, которые направлены на то, чтобы добиваться выполнения и перевыполнения плана в условиях, когда имеются порожденные планом избыток и нехватка отдельных ресурсов. Это перераспределение осуществляется по подобию рыночного механизма. Серым рынком средств производства мы и называем рынок, который действует легально, но является производным полулегальных актов, осуществляемых в процессе функционирования экономического механизма.

Заметим, что наличие рынка средств производства оказывает развращающее влияние на участвующих в нем работников. Он узаконивает негодные средства — ложь и коррупцию, поскольку позволяет *реализовать* то, что достигнуто с помощью этих средств в ходе составления плана. А там, где сделан первый шаг к развращению, порождаемому самой системой планирования, там следуют и другие шаги, уже ведущие, как мы увидим ниже, и к черному рынку.

Говоря о тенденциях развития серого рынка средств производства, можно заметить следующее. В принципе допустимо предположить улучшение механизма функционирования советского планового хозяйства, позволяющее уменьшить роль этого рынка. Это улучшение может выразиться, во-первых, в введении оплаты работников в первую очередь за фактический рост эффективности производства (увеличения выпуска продукции и уменьшения затрат по сравнению с предыдущим периодом) при наличии штрафов за невыполнение планов.

Во-вторых, по мере роста квалификации работников и материальных стимулов к повышению эффективности производства, может быть уменьшена мера наказания за невыполнение плана, разумеется, при сохранении ответственности за его выполнение. При условии, когда невыполнение плана сулит применение административных мер (в частности, большие неприятности руководителю как коммунисту), трудно, конечно, ожидать от руководителя ослабление борьбы за получение льготных планов.

При наличии заинтересованности работников в росте эффективности производства, можно повысить открытость имеющихся у хозяйственных ячеек ресурсов с точки зрения возможной их передачи другим участникам. Из отмеченных уже выше общих соображений целесообразности ценностного механизма в сложных системах следует, что, возможно, наиболее гибкая система такой передачи может быть основана на ценностном механизме. В этом случае бывший

ранее серый рынок становится розовым, который уже выступает как эффективный механизм перераспределения ресурсов, порождаемое реальным результатом деятельности ячеек в условиях стохастичности и неопределенности.

3. Нелегальные рынки

5. Коричневый рынок

Основной причиной, порождающей данный рынок, является так называемая дефицитность товаров. Дефицитные товары имеются среди средств производства и предметов потребления. Причины образования дефицита этих товаров могут быть самые различные: невыполнение плана, ошибки в планировании, отсутствие гибких прямых связей между поставщиками и потребителями и т.п. Ниже мы рассмотрим только рынок дефицитных товаров, который отличается тем, что само наличие дефицитных товаров осознанно "закладывается" в самом плане.

Рассмотрим в отдельности образование рынка дефицитных предметов потребления и средств производства.

5а. Предметы потребления

а) Дефицитные товары красного рынка

В СССР на ряд потребительских товаров цены установлены ниже равновесных. Поэтому спрос на эти товары обгоняет их предложение,

и они являются дефицитными. (Заметим, что на ряд товаров, потребности в которых также не удовлетворены полностью /т.е. при снижении их цен или росте доходов потребление этих товаров возросло бы/ в СССР установлены цены равновесия, спрос и предложение этих товаров уравнено /по крайней мере это относится к потреблению масла, сыров и т.п. продуктов во многих городах./)

К числу дефицитных товаров относятся многие виды женской одежды, ковры, импортная мебель, холодильники, легковые автомобили¹², строительные материалы и т.п. Заметим, что дефицит не относится к предметам первой необходимости как, скажем, хлеб, сахар, масло, овощи, обычная одежда и т.п. Казалось бы, что в этом случае государство могло бы повысить цены на дефицитные товары, не боясь народного взрыва, так как это повышение не коснется особо жизненно важных предметов.

Возможно все же, что причина наличия дефицитных товаров — в страхе государства повысить цены из-за возможного недовольства населения. Мне пришлось слышать в частной беседе от довольно крупного чиновника, занимающегося ценообразованием, такое объяснение наличия ряда дефицитных товаров. Он считал, что наличие заниженных цен вызвано следующими политическими соображениями. Заниженные цены, по его мнению, позволяют создать у населения иллюзию *доступности* этих товаров, того, что в принципе человек с невысоким доходом может их купить — надо лишь выстоять очередь.

В этом случае невозможность покупки без очереди обусловлена, мол, лишь временными трудностями, временной нехваткой товаров. По мере увеличения производства дефицитных товаров очереди будут сокращаться.

Из этой точки зрения, на наш взгляд, следуют и некоторые другие косвенные результаты. Поскольку в СССР нет механизма борьбы за увеличение зарплаты и имеются, вообще говоря, неограниченные возможности роста цен, то такое искусственное удержание цен есть какое-то свидетельство того, что все-таки существуют ограничения для власти имущих, что они боятся перевозбудить население. Тот факт, что правительство соглашается порождать очереди и вызываемое этим недовольство, оказывает на него влияние, побуждает его к увеличению выпуска потребительских товаров.

Теперь рассмотрим негативные стороны образования дефицитных товаров с точки зрения интересующей нас проблемы, выясним ту плату, которую несет общество за создаваемые здесь государством иллюзии.

Наличие дефицитных товаров порождает нелегальную систему продажи товаров в государственной сети. Механика этого разнообразна. Например, продавщица магазина сообщает знакомым, когда будет привезен дефицитный товар. Покупатель приезжает, постоит в очереди и покупает товар или продавцы "откладывают" его (на дефицитной модели пишут "продано", откладывают дефицитную одежду под прилавок и т.п.). Сумма доплаты в таких случаях

ниже, чем у спекулянтов, но зато труднее найти продавцов, готовых идти на риск с незнакомыми людьми. Часто продавцы имеют дело с "проверенным контингентом" покупателей и спекулянтов.

Можно смело сказать, что подавляющее большинство продавцов в магазинах промтоваров участвуют в такого рода продаже дефицитных товаров — ведь дефицитные товары есть практически во всех магазинах. Если даже молодая продавщица честна, то ее принудит к этой деятельности заведующий отделом, которому она должна отдать часть дохода, а тот, в свою очередь, должен отдать часть дохода директору магазина, а тот — в райторг и на базу, где ему дали дефицитные товары (ведь могли дать другому и т.п.) и так до самого верха торговой иерархии.

Вскрытие в конце 50-х гг. злоупотреблений в области торговли показали, что в этом был замешан заместитель министра торговли СССР.

Все сказанное о продаже работниками торговой сети дефицитных товаров относится как к работникам красного, так и розового рынка. Именно невозможность и на розовом рынке официально установить цены на товары выше государственных, порождает там те же искусственно созданные дефицитные товары, что и на красном рынке.

Что же заставляет работников торговли идти на нелегальные методы продажи. С одной стороны, низкий уровень жизни, невысокая зарплата. В магазинах зарплата продавца составляет

около 1000 рублей в год. С другой стороны, есть непосредственная возможность нелегально заработать деньги (инженер тоже, может быть, торговал бы из-под полы дефицитными ресурсами, но у него их нет). При этом есть сравнительная безопасность в указанных методах продажи дефицитных товаров, так как трудно установить факт того, что продавщица звонила кому-то или отложила товар. К тому же, работники милиции, призванные бороться с такого рода методами торговли, сами получают небольшие доходы и их легко коррупировать.

Создание в системе торговли возможности наживы значительных сумм денег приводит к массовому развращению работающих в этой системе людей. При низкой культуре работников торговли, нажитые ими легко деньги в огромной мере затрачиваются на алкоголь. Это особенно заметно в мебельных магазинах, где из-за дефицитных товаров у продавцов очень высокие доходы (до нескольких сот рублей в отдельные дни). Обычно продавцы там "не просыхают": они всегда "подвыпимши". Резко увеличивается пьянство и среди женщин, работающих в торговле.

Отметим еще один вид дефицитных товаров, встречаемых на коричневом рынке — это нелегальное обслуживание легковым транспортом, не принадлежащим частным лицам. В крупных городах СССР в основном налажен городской транспорт, особенно и главным образом метро¹³. Однако парк такси во многих крупных городах недостаточен. Это вызвано тем, что занижен

тариф, недостаточно стимулируются шоферы к дальним поездкам и т.п. И здесь опять приходит на помощь частник. Цена его услуг примерно такова же, как и такси.

Легковые машины, нелегально предлагаемые для обслуживания, обычно принадлежат учреждениям и предприятиям. Известно, что в СССР руководители предприятий и учреждений имеют в своем распоряжении легковые машины. Сами руководители, независимо от возраста и положения, машину не водят: для этого имеются штатные шоферы¹⁴. Заработная плата этих шоферов обычно невысока — ниже средней зарплаты в СССР. Для того, чтобы удержать хороших шоферов, в которых руководители очень заинтересованы, они тем или иным путем пытаются увеличить их доход. Среди действующих здесь средств есть и следующее. Шофер легковой машины получает разрешение во время, удобное для руководителя, к которому этот шофер прикреплен, пользоваться машиной для обслуживания частных лиц. Дополнительный доход шофера в этом случае составляет примерно половину его оклада.

б) Импортные товары у частных лиц

В Советском Союзе производятся далеко не все виды товаров, нужные населению. Многие качественные товары, особенно обувь, одежда, мебель, официально импортируются и продаются в государственных магазинах.

Однако количество импортных товаров недостаточно и их ассортимент небогат. Между тем, ввоз импортных товаров в СССР, особенно из искусственных материалов, очень выгоден. Соотношение цен на эти товары на Западе и в СССР такое, что, по многим из них, покупательная способность доллара до десяти раз выше рубля. Например, костюмы из паралона, которые в США стоили 12-15 долларов, в СССР стоили на розовом рынке до 120 рублей.

В СССР существуют вполне легальные частные источники получения импортных товаров с Запада. Их привозят в основном моряки, которые приходят с заграничных плаваний, гастролирующие на Западе советские артисты, участвующие на соревнованиях в западных странах спортсмены и др. Они бывают за границей довольно долгое время и легально могут накопить достаточное количество денег для покупки на Западе товаров, которые очень модны в СССР. (Туристы или делегаты на научные конференции едут на Запад на сравнительно короткое время и покупают одежду на имеющуюся у них ограниченную валюту лишь для своей семьи.) Правда, на советской таможне имеются ограничения на возможность провозить товары больше определенного количества. Но обычно таможенники не проверяют содержание чемоданов гастролирующих на Западе артистов, спортсменов и др. По существу, получаемые советскими гражданами дополнительные доходы за счет продажи купленных на Западе вещей, рассматривается государством как дополнительное их вознаграждение. Это,

возможно, также компенсация за то, что полученная этими гражданами валюта на Западе за выступления или работу в международных учреждениях почти целиком изымается государством.¹⁵

Формально есть возможность сбывать привозимые в СССР частным образом товары через государственную сеть комиссионных магазинов. Однако пользование этой сетью имеет известные неудобства, хотя цены в них установлены довольно высокие. Чтобы сдать вещи на комиссию, надо предъявить паспорт. Сам факт этой регистрации уже неприятен для продающего, а при достаточной частоте продажи и довольно опасен для него, особенно если это новые западные товары.

Кроме того, в комиссионных магазинах надо платить за услуги.

В силу всего сказанного возникает коричневый рынок импортных товаров, который, как мы увидим ниже, перерастает в черный, когда уже привлекаются к продаже товаров не только владельцы, но и спекулянты.

Таким образом, наличие для государства коричневого рынка предметов потребления является в принципе нежелательным, так как создает искусственное перераспределение доходов между населением, является источником легкого заработка. Однако государство не преследует жестоко участников коричневого рынка, ограничиваясь снятием с работы и т.п. Возможно, государство рассматривает этот рынок как неизбежительное для себя средство привлечения

работников в важные для государства области деятельности, где можно таким путем ограничиваться сравнительно низкой заработной платой.

Некоторые последствия наличия дефицитных товаров и перспективы развития образуемого ими рынка мы рассмотрим ниже, при характеристике черного рынка со спекулянтами.

5б. Средства производства

Дефицитность средств производства также складывается в самом плане. Мы рассмотрим только одну из групп дефицитных товаров, непосредственно связанную с рассматриваемой нами темой.

Известно, что в СССР имеется дефицит запасных частей, в особенности к машинам массового пользования — тракторам, автомобилям, сельскохозяйственным орудиям. Наличие дефицита в этих деталях имеет множество причин. Отметим лишь одну из них, которая менее всего обсуждалась в печати. В СССР технология производства указанных машин, равно как и других, рассчитывается, прежде всего, исходя из соображений высокого военного потенциала, возможности быстрее переключения на выпуск военной продукции. Во время войны срок службы танков, автомашин, минометов и других видов оружия и снаряжения довольно короткий. Поэтому не требуются машины, служащие длительное время; запасные части к ним также нужны в сравнительно ограниченных количествах.

Исходя из сказанного, мощности советских машиностроительных заводов, соотношения между сборочными и механическими цехами строятся таким образом, чтобы максимизировать в случае надобности выпуск военной продукции.

Поскольку же выпуск мирной продукции требует иных соотношений между производством машин и запасных частей, то возникает конфликт. Он разрешается в пользу военных целей. Поэтому уже в самом плане закладывается нехватка запасных частей относительно спроса на них.

При наличии дефицитных запасных частей и системе рационированного их распределения в наибольшей мере страдает от их недополучения сельское хозяйство. Оно является крупным потребителем этих частей и вместе с тем считается менее важной отраслью, чем тяжелая промышленность, транспорт, строительство и т.п. Поэтому сельскому хозяйству отказывают почти в первую очередь от фондируемых запасных частей. Между тем, ответственность за урожай у руководителей сельскохозяйственных предприятий весьма высокая. Всякого рода легальными методами они пытаются получить эти части. В это дело включаются обкомы и райкомы партий, несущие особую ответственность за поставки сельскохозяйственных продуктов. Они обязывают предприятия, находящиеся под их партийной опекой, производить запасные части для сельскохозяйственных машин.

Но все эти легальные методы не всегда достаточны. Вместе с тем, колхозы имеют больше

возможностей, чем государственные предприятия распоряжаться деньгами, имеющимися на их счете в банке. В силу сказанного руководители колхоза стимулируют организацию коричневого рынка запасных частей. Такой его темный цвет обуславливает то обстоятельство, что покупают колхозы ворованные запасные части. Эти части для них изготавливают по личной договоренности рабочие на заводах, которые затем их воровским способом передают колхозам. Иногда руководители колхозов вступают в такие же незаконные отношения с руководителями государственных учреждений. За полученные с завода запасные части руководитель получает соответствующую довольно значительную сумму денег.

С точки зрения методов, используемых на этом рынке, его надо было бы отнести к черному. Вместе с тем, здесь есть и смягчающие обстоятельства. Руководители колхозов, которые толкают работников завода на воровство, не преследуют непосредственной личной корысти в том смысле, что они стремятся не столько к личному обогащению, сколько к устойчивости, обеспечиваемой им выполнением плана поставок нужных государству сельскохозяйственных продуктов.

Все эти смягчающие обстоятельства и позволяют считать, что мы в данном случае имеем дело с коричневым рынком и соответствующей ему административной, а не уголовной системе наказаний его участников.

В перспективе коричневый рынок средств производства может быть серьезно сокращен.

В частности это зависит от оценки руководителями угрозы войны. Если возможность войны может быть отодвинута, то тогда возможно изменить пути построения военного потенциала. Можно наращивать военный потенциал при более эффективной структуре производства в мирное время: увеличения долговечности машин и увеличения выпуска запасных частей. Достигнутая здесь экономия может позволить потом в еще большей мере расширить и военный потенциал.

6. Черный рынок

Черным рынком мы назовем рынок, участники которого преследуются государством и осуждаются как лица, совершившие уголовное преступление. Структуру черного рынка мы рассмотрим с точки зрения меры легальности обращающихся на нем товаров. Эта специфика товаров породила и специальные термины для их владельцев, участвующих в деятельности этого рынка.

6а. Легальные товары

а) Легально получаемые товары с ограниченным производством-импортом

Наличие многообразных дефицитных предметов потребления отечественного производства и импортных приводит также и к перерастанию сформированного ими коричневого рынка в черный. Для этого рынка уже характерно

образование специальной группы людей, осуществляющих перекупку товаров — спекулянтов. Дело в том, что работники государственных магазинов, занятые на коричневом рынке, часто боятся иметь дело с многочисленными случайными покупателями дефицитных товаров. Они предпочитают, несмотря на известную опасность, постоянного специализированного оптового покупателя-спекулянта.

Владельцам импортных товаров часто также невыгодно продавать товары в комиссионные магазины, так как там нужно регистрироваться, цены бывают недостаточно высокие и т.п. Приехавшие с Запада советские моряки, артисты, спортсмены не всегда имеют достаточное число знакомых, которым им удобно продавать привезенные вещи. В силу всего сказанного, такого рода товары, привозимые из-за границы, сбываются их владельцами через спекулянтов, т.е. на черном рынке.

Этот черный рынок "паразитирует" на теле других рынков, в частности, белого. В ряде городов, особенно портовых (Одесса, Таллин и др.) на "барахолках" продаются и импортные товары, как правило, "из-под полы", так как новые товары там продавать нельзя. В городах, где нет "барахолки", как например, в Москве, указанные импортные товары формируют особый рынок — товары покупаются у спекулянтов дома.

Другим серьезным источником импортных товаров являются иностранные туристы. В особенности это относится к туристам из Финляндии,

которым очень легко приезжать на уикэнд в Ленинград. Поскольку в Финляндии есть известные ограничения на потребление алкоголя, а в СССР их нет, то поездка в СССР позволяет им смягчать эти ограничения. Часто эти туристы привозят для сбыта в СССР всевозможную дешевую в Финляндии одежду из нейлона, которая в СССР очень дорога. Они также пользуются услугами спекулянтов.

Как мы уже выше отмечали, спекулянты нетерпимы для государства, хотя они по существу выполняют за него функцию выравнивания спроса и предложения. Поскольку спекулянты идут еще на риск быть пойманными и осужденными, то они за это устанавливают более высокие цены.

Вообще трудно ответить на вопрос, насколько цены у спекулянтов выше, чем цены в государственных магазинах. Надбавки к цене варьируют не только в зависимости от меры дефицитности товара, но и от того "какой руки спекулянт", в смысле, непосредственно ли он покупал товар в магазине или сам перекупил, торгует ли спекулянт "ходовыми" товарами в больших количествах (прибыль с оборота) или изысканными товарами в малых количествах. Доминирующей, грубо говоря, можно считать спекулятивную надбавку в пределах от 40 до 100 процентов от государственной цены товара. Иногда спекулянты продают "очередь", т.е. они занимают заранее место в очереди за дефицитным товаром и потом за деньги уступают это место нуждающемуся в этом товаре. Купить "очередь" несколько

дешевле, чем купить товар у спекулянта.

Мне трудно оценить число спекулянтов в СССР, поскольку спекулянта трудно найти даже тому, кто готов у него купить товар. Но я бы рискнул сказать, что число спекулянтов составляет несколько сот тысяч. По преимуществу это замужние женщины, которые имеют право не работать. Есть среди спекулянтов и люди, которые совмещают спекуляцию с основной работой. Это в особенности относится к дворникам в крупных городах. Они работают преимущественно по ночам и ранним утром. В это время они занимают очереди в магазинах, где ожидается получение дефицитных товаров.

Наличие спекулянтов оказывает развращающее действие на общество, порождает заметный слой людей, который готов зарабатывать большие суммы денег, рискуя получить уголовное наказание. Хотя угроза наказания уравнивает большие доходы, но то, что государство порождает источник этих доходов, за которые надо платить тюрьмой, есть дьявольский соблазн для людей.

На ниве дефицитных товаров процветают не только мелкие и крупные спекулянты. Есть и жулики, ловко эксплуатирующие нехватку товаров. Некоторые из них — подлинные мастера своего дела — по изобретательности подстать Остапу Бендеру.¹⁶

Можно полагать, что в ближайшие годы роль рассмотренного черного рынка (равно как и коричневого) предметов потребления будет возрастать. Основаниями для того являются резко

возросшая сумма свободных денег у населения (в сотнях млрд. рублей), во многом ожидающая своего товарного покрытия, при условии, что производство и импорт нужных населению товаров существенно не увеличиваются.

В более отдаленном будущем, если уровень благосостояния населения возрастет, то можно полагать, что государство откажется от использования эффекта, порождаемого иллюзией возможной покупки товара со всеми соответствующими ему отрицательными последствиями.

б) Легально получаемые товары с ограниченным сбытом

Все рассмотренные нами выше дефицитные товары относятся к числу тех, которое государство стремилось бы расширить продавать, если бы располагало для этого соответствующими ресурсами.

Вместе с тем, в советской экономике возникают дефицитные товары как следствие попыток государства сократить их потребление. К числу таких товаров в первую очередь относятся вино-водочные изделия.

Известно, что неумеренное потребление алкоголя — трагедия России. В СССР эти "славные традиции" приумножились. Одной из причин этого является то, что при существующих в СССР ценах на питание, одежду, автомашины и т.п. продукты, на рубль затрат наибольшее количество положительных эмоций можно получить от алкоголя. Отличие Запада от СССР в этой связи

заключается в том, что цены на крепкие алкогольные напитки на Западе сопоставимы с ценами на одежду, обувь; цена на хорошую рубашку, пару туфель сопоставима с ценой поллитровой бутылки крепкого вина. В СССР же бутылка водки стоит в 5-10 раз меньше хорошей рубашки, пары обуви и т.п.

Отношение государства к алкоголю двоякое: с одной стороны, отрицательное — это бич производства, одна из причин преступности и т.п.; с другой, — положительное — это мощный источник доходов бюджета (10%), а главное — это средство психологической разрядки для масс.

Когда отрицательные стороны начинают беспокоить власть имущих особенно резко, то они издают очередное постановление, направленное на сокращение алкоголизма. Среди мероприятий, включенных в одно из таких постановлений последнего десятилетия, было и такое: запретить продажу водки до 11 часов утра и после 7 часов вечера. Тем самым предполагалось, что хотя бы рабочие не будут пить до работы или в начале работы, а также вечером.

Однако постановление не может отменить спроса на водку и утром, и вечером. Купить водку про запас нереалистично, так как если водка есть, то она распивается.

Таким образом, водка утром и вечером стала дефицитным товаром. И, как всегда в таких случаях, появляется черный рынок. Он начинает формироваться уже непосредственно в государственной торговой сети. Продавцы магазинов, торгующих винно-водочными изделиями, берут

на себя роль спекулянтов, отпускают утром и вечером водку из-под прилавка, беря за эту услугу примерно лишний рубль (25% к цене).

Затем черный рынок на алкоголь перебрасывается к лицам, совмещающим свою основную работу со спекулятивной нелегальной продажей алкоголя. Этим делом обычно занимаются шоферы такси, которых легко найти на стоянках такси.

Наконец, появились и профессиональные спекулянты алкоголем. В основном — это пожилые женщины; были случаи вовлечения в это дело и подростков, которые занимались поисками покупателей.

Ограничение на сбыт легально обрабатываемых товаров, как винно-водочные изделия, является одной из причин повышенной цены на эти товары относительно затрат ресурсов на их производство: в цену включается и оценка ограничения на максимально возможное производство этих товаров.¹⁷

Возможность дешевого производства крепких алкогольных напитков в домашних условиях приводит к появлению на рынке такого полулегального товара как "самогон".

По оценке проф. Тремля, проведшего весьма интересные исследования по "винно-водочному балансу" СССР, производство самогона составляет около трети от всего потребления алкогольных напитков, произведенных государством.¹⁸ В особенности производство и потребление самогона характерно для сельских районов.

По преимуществу самогон, по-видимому, потребляется самими его производителями. Но известная его часть продается на черном рынке. К сожалению, пока нет возможности дать более точное количественное представление о роли самогона на черном рынке.

Можно полагать, что существенной причиной сравнительно низкого уровня продажи самогона является довольно высокая мера наказания за его продажу (мера наказания за производство самогона для собственного потребления существенно ниже). Так, за продажу самогона следует тюремное заключение сроком от одного года до трех лет с возможной конфискацией имущества.

Интересно выяснить соотношение между получаемым наказанием за продажу самогона и доходом от этих операций. Однако эти доходы трудно определить, т.к. существуют лишь отрывочные сведения о ценах на самогон на черном рынке, данные к тому же без учета качества самогона, возможностей покупки водки в данном районе и т.п.

в) Нелегально получаемые товары

Рассмотренный выше черный рынок образовывался из легально получаемых из торговой сети товаров.

Черный рынок в СССР в известной мере образуется и на базе нелегально производимых товаров, в конечном счете потребительских, так как только на них можно получить наличные

деньги; контрабанда в СССР при существующей охране границ практически невозможна. *Расхи- тители социалистической собственности* — вот участники черного рынка получения легальных товаров нелегальными методами. На этом черном рынке могут быть дефицитные и недефицитные товары; важно то, что все они производятся из ворованных материалов на государственных (кооперативных) предприятиях или воруются в торговой сети. Выше, когда мы рассматривали причины образования серого рынка средств производства, было отмечено, что действующая в СССР система "силового планирования" порождает у предприятий резервные ресурсы. Как правило, руководители предприятий используют их в целях выполнения и перевыполнения плана. Поскольку они в этих случаях лично существенно не обогащаются, а лишь сохраняют свое место и получают относительно невысокие премии за выполнение и перевыполнение плана, то мы и были склонны считать, что в этом случае образуется серый рынок.

Но образуемые у хозяйственных ячеек резервы в ряде случаев используются для производства продукции, которая в конечном счете идет потребителям, а деньги (и при этом очень большие) кладутся в карман воротил. Таким путем образованные резервы создают, вообще говоря, потенциальную возможность использования их и для личного обогащения. Психологические незаконные методы образования резервов облегчают и их использование в своекорыстных целях, для личной наживы. В случае, если

резервы могут быть использованы для нелегального производства продукции, работники вышестоящих органов получают большие взятки за установление повышенных норм расхода материалов, оборудования и т.п. Большие судебные процессы, время от времени организуемые в СССР, показывают, насколько в самой системе планирования таятся возможности за счет искусственного завышения норм расхода ресурсов создать у хозяйственных ячеек возможности для производства нелегальных товаров.

Цепочки нелегального производства потребительских товаров могут быть довольно длинные. Так, предприятия легкой промышленности, точнее соответствующие артели, которые не имели качественных материалов, для производства высококачественной резиновой тесьмы, покупали ворованные материалы у предприятий авиационной промышленности, которым выделялись высококачественные материалы для изготовления парашютов. Часто воровское производство потребительских товаров организуется непосредственно предприятием-изготовителем.

Заметим, что существовавшие в СССР до конца 50-х гг. артели по производству предметов потребления были фактически местами в огромной мере нелегального производства товаров. Положение артелей было таково, что стимулировало их к воровству. С одной стороны, по идее артели должны были работать на отходах; они не получали фондируемое сырье от государства. С другой стороны, от них требовали продукции высокого качества. Малые масштабы

производства создавали келейную обстановку, в которой легко было нелегально производить товары.

В центральных районах СССР проведенное Хрущевым объединение артелей и превращение их в государственные фабрики при введении жестких наказаний за нелегальное производство (вплоть до расстрела) резко сократило нелегальное производство товаров. Однако в ряде республик, в частности в Грузии, где власти были весьма коррупированы, массовое нелегальное производство существовало до последних лет. Это подтверждают судебные процессы, проведенные в последние годы в Грузии.

Для сбыта продукции нелегального производства, поскольку она аналогична легальной, обычно используется государственная торговая сеть, в частности государственные маленькие магазины или торговые палатки, которые имеются на колхозных рынках. В этих магазинах и палатках, где часто нет складского учета, кассовых аппаратов, существенно облегчается бесконтрольный сбыт товаров.

Другим источником товаров для черного рынка, порожденным расхитителями государственной собственности, являются товары, украденные на оптовых базах или в самих магазинах. Методы воровства здесь самые разнообразные, в частности путем списания якобы испорченных товаров, обвеса покупателей и т.п. Реализуются эти товары обычно через государственную розничную систему. Предусмотренные в ней ограничения на продажу нелегально получаемых

товаров обходятся. Например, государственное торговое предприятие, имеющее кассовые аппараты, складской учет и т.п., для продажи нелегально полученных товаров организует открытые прилавки в своем районе (особенно это характерно для летнего времени). Продавец, стоящий за прилавком, получает деньги непосредственно; ему можно прямо, минуя склад, завозить ворованные продукты и т.п. Необходимость же создания таких прилавков директора магазинов резонно объясняют тем, что не хватает помещения магазинов для выполнения плана.

Наконец, отметим, что часть товаров воруются с государственных предприятий и непосредственно продается населению. Это, в первую очередь, относится к строительным материалам, многие из которых являются дефицитными. Недефицитные материалы продаются на черном рынке дешево — дешевле, чем в государственных магазинах, так как есть риск ответственности и для покупателя ворованных товаров.

6б. Полулегальные и нелегальные товары

К числу полулегальных относятся в основном некоторые потребительские товары, которые официально государственными учреждениями не импортируются. Основная причина этого — идеологические соображения. Так, некоторые виды одежды непривычны для советских людей и ассоциируются с западным образом жизни, к примеру, джинсовые костюмы. Яркие западные платья, галстуки вызывают ассоциации с

пижонством, считаются нескромными и т.п. Современная музыка, в том числе и популярная, непонятна, аполитична, т.е. не соответствует марке социалистического реализма. Можно сказать, что в автократических системах, какой и является СССР, лидеры для устойчивости предпочитают привычное. Всякого рода отклонения от привычного способствуют в целом разрушению стереотипов сознания. А если новое приходит еще из-за "заморских" стран, то вызывает у людей и чувство преклонения перед другими странами, где существуют новые виды одежды и т.п. Поэтому ограничением ассортимента импортируемых товаров власти пытаются пресечь увеличение многообразия в системе.

Между тем, в СССР, как в стране с экстравертной культурой, достаточно много активных людей, которые желают выделяться среди окружающих. Этому выделению способствует и необычная одежда. Поэтому в СССР есть спрос на такого рода нежелательные, "полулегальные" товары. Этот спрос весьма выгодно удовлетворять частным лицам, выезжающим из СССР в западные страны на определенное время или иностранцам, приезжающим в СССР. Так, например, джинсовый костюм, стоящий в США 15-20 долларов, продается в СССР на черном рынке за 120-150 рублей.

Полулегальные товары в СССР имеются в сравнительно небольших количествах. Мелкие спекулянты, занимающиеся их продажей, называются *фарцовщиками*. Государство решительно борется с фарцовщиками помимо всего и потому, что они имеют дело с иностранцами.

Известная часть товаров в СССР вообще не может быть предметом купли-продажи для частных лиц и является нелегальной. Это прежде всего относится к иностранной валюте, золоту (в слитках), наркотикам и т.п.

Между тем, и эти товары продаются и покупаются в СССР. Спрос на иностранную валюту и золото предъявляют в основном люди, вовлеченные в черный рынок и имеющие значительные доходы. Из общих соображений они считают целесообразным хранить свои богатства в многообразных формах, в частности и в виде запасов иностранной валюты и золота. Иностранную валюту покупают иногда и советские люди, едущие за границу, так как они ограничены в валюте для покупки товаров, которые они потом могут продать в СССР.

Источниками иностранной валюты являются иностранные дипломаты, туристы, а также люди, хранящие еще доллары (фунты стерлингов) с 20-х годов, когда они поступали в СССР от родственников, живущих за границей. Одно время советские граждане, возвращающиеся из-за границы, также могли привозить валюту и покупать на нее товары в специальных магазинах. Затем было введено правило, по которому ввезенная иностранная валюта должна быть обменена на сертификаты (именные), по которым можно покупать товары в тех же специальных магазинах. Потом и это правило было отменено.

Золото функционирует на черном рынке преимущественно в виде золотых монет царской России. Между тем на черном рынке можно

приобрести и золото в слитках, золотой песок. Источники этого золота могут быть самые причудливые, в том числе ворованное золото с приисков.¹⁹

Цены на валюту на черном рынке довольно устойчивы: доллар стоит порядка пяти рублей. Лица, участвующие в этом черном рынке, обычно профессиональные спекулянты — валютчики.

Система наказания за продажу валюты в СССР очень жесткая — вплоть до расстрела. До начала 60-х гг. за участие в валютных операциях было сравнительно слабое наказание — порядка 2-3 лет тюрьмы. Некоторые люди считали, что при таком слабом наказании имеет смысл заниматься валютными операциями, дающими большой доход. Можно зарабатывать таким путем десятки тысяч рублей. Если даже попадешь в тюрьму, то за деньги можно облегчить себе режим. А потом, даже не занимаясь валютными операциями, можно жить безбедно. Между тем, когда Хрушев решил пресечь валютные операции, то был введен новый закон, и в нарушении основ римского права, судили "валютчиков" за совершенные ими ранее преступления по новому закону. Ряд "валютчиков" был приговорен к расстрелу. Волна протеста мировой общественности против творимого Хрушевым беззакония, в частности, заявления по этому поводу Бертрانا Рассела, не могли остановить карающей руки Хрушева. Некоторые "валютчики" были расстреляны.²⁰

На черном рынке также продаются наркотики. Спрос на наркотики порождается теми же

причинами, что и на Западе: преимущественно желанием молодежи получить острые ощущения.

Основным наркотиком является морфий. Источники получения морфия — больницы, где он применяется как обезболивающее средство в острых ситуациях. Морфий воруют в больницах и продают на черном рынке. Цена за ампулу — один укол — порядка одного рубля.

Также продается на черном рынке гашиш и опиум. Доставляются эти наркотики нелегально из районов Средней Азии, Азербайджана, где выращиваются соответствующие растения. Их также воруют с предприятий фармацевтической промышленности, где они также используются для приготовления лекарств.

Используемые на Западе наркотики на советском черном рынке практически купить невозможно: их трудно провести в СССР и слишком велик страх перед наказанием для продающего и покупающего.

Наконец, упомянем о таком нелегальном товаре, как проституция. В отличие от капиталистического Запада, где также нет легальной проституции, но она включена там в серый рынок (полиция закрывает глаза на проституцию), в СССР, как и в других социалистических странах, проституция является товаром черного рынка.²¹

Формально считается, что в СССР нет проституток, проституция как явление ликвидировано. Никакие открытые судебные процессы над проститутками мне неизвестны.

Однако в СССР, как и на Западе, есть спрос на проституток, особенно в крупных городах, где имеется много людей в командировках, военных и т.п. Спрос рождает предложение. Занимаются проституцией в СССР в основном женщины, которые где-то работают. Профессиональная проституция затруднена, так как если молодая женщина одинока, то она должна по советским законам работать: иначе ее объявят тунеядкой.

Причины, толкающие женщин заниматься проституцией в СССР и на Западе те же. По мнению членов комиссии по борьбе с проституцией в Москве, проститутки считают одной из причин, побуждающих их к этой деятельности низкий заработок на основной работе при желании хорошо одеваться. Если учесть, что пара модных женских сапог стоила до 70 рублей (несколько меньше месячной зарплаты девушек, которая составляла, примерно, 80-90 рублей в месяц), то становятся понятны аргументы, приводимые проститутками. Поскольку за обслуживание клиента проститутка берет от 5 до 15 рублей, то она может заработать деньги на хорошую одежду. На замечание членов комиссии, что проституция может помешать девушкам выйти замуж, одна из девиц ответила, что наоборот, занятия проституцией позволяют им хорошо одеваться, быть более эффектными, и это может помочь выйти замуж.

В СССР государство активно борется с проституцией. Наряду с общими для всех стран причинами борьбы с проституцией, активная

борьба с проституцией в СССР обусловлена еще и возможными связями проституток с иностранцами, каждый из которых рассматривается в СССР как потенциальный шпион. Это не мешает КГБ использовать связи проституток с иностранцами для своих целей.

Будущее черного рынка в СССР мрачно, как, собственно говоря, и во многих других странах. В принципе в нем можно допустить следующие структурные сдвиги. Может уменьшиться число спекулянтов по тем же причинам, по которым снизится роль коричневого рынка. Возможно, что при введении в СССР конвертируемой валюты снизится число валютчиков и фарцовщиков.

Однако при наличии государственной собственности и учитывая человеческую природу — наличие людей, предрасположенных к получению дохода воровскими методами — допустимо полагать, что объем хозяйственных преступлений в стране будет возрастать.

Что же касается проституции, то она по мере роста крупных городов, облегчения условий аренды жилья и т.п. также может возрасти.

* * *

Основной вывод, который можно сделать на основе сказанного, заключается в следующем. Не только в ближайшем, но и в отдаленном будущем в СССР останутся многообразные имманентные рынки и они будут расширяться.

Останутся и в отдаленном будущем собственно социалистические рынки, хотя глубокое

совершенствование социально-экономического механизма функционирования хозяйства может существенно снизить их роль.

Что же касается рудиментарных рынков, то можно полагать, что в ближайшем будущем они могут даже расшириться, но в отдаленном будущем при соответствующих условиях могут практически ликвидироваться.

Примечания

¹ Поговорки типа: "Закон что дышло: куда повернул, туда и вышло" показывают общее отношение народа к закону.

Другим примером является поведение подсудимого в одной из пьес Сухово-Кобылина. Когда судья, положив руку на стопку книг — свод законов, спрашивает у подсудимого: "Как тебя судить: по совести или по закону?", то подсудимый отвечает: "По совести, батюшка, по совести".

² Известные обобщения и факты, касающиеся действия полуправильного и неправильного рынков можно найти в тексте доклада Dimitri K. Simes, "The Soviet Parallel Market". "Economic Aspects of Life in the USSR". Main Findings of Colloquium Held 29th-31th January, 1975, in Brussels. NATO-Directorate of Economic Affairs, pp. 91-100.

³ Вот как определяется спекуляция в Уголовном Кодексе РСФСР (Москва, изд-во "Юридическая литература", 1971): "Спекуляция, то есть скупка и перепродажа товаров или иных предметов с целью наживы" (стр. 59).

⁴ Как следует из работ R. Auman "Existence of Equilibria in Markets with a Continuum of Trades"; "Econometrica", vol. 34, 7, 1966 и В. Аркина "О бесконечном аналоге задач невъпуклого программирования", "Кибернетика", №2, 1967, при континуальном множестве участников и определенном числе товаров можно найти равновесное оптимальное состояние системы с помощью цен и ограничивающих участников доходов, если даже целевые функции участников невъпуклы и т.п.

⁵ A. Katsenelinboigen. "Constructing the Potential of a System". "General Systems", vol. XIX, 1974, pp. 27-36.

6 Другими, менее существенными источниками продуктов на колхозном рынке являются ягоды и фрукты с садовых участков, выдаваемых рабочим и служащим особо важных предприятий и учреждений крупных городов.

7 "Народное хозяйство СССР в 1972", стр. 573, 577.

8 "The New York Times", November 11, 1974.

9 В 1956 г. была приостановлена практика выселения работников из квартир, полученных от предприятия, если работник менял место работы по своему желанию.

В настоящее время в СССР довольно высокая текучесть рабочей силы. Бороться с ней имеющимися средствами довольно трудно. Поэтому ряд директоров предприятий поднимают вопрос о том, чтобы вернуться к сталинским методам руководства хозяйством, которые давали им возможность удерживать рабочую силу, в частности, за счет выселения из принадлежащих предприятию домов.

В конце 60-х гг., насколько мне известно, на Волгоградском тракторном заводе была предпринята попытка вернуться к практике выселения из квартир, существовавшей до 1956 г. Но Прокуратура СССР приостановила начавшиеся выселения рабочих, ушедших с предприятия по собственному желанию.

¹⁰ В СССР вообще почти нет практического использования кондиционеров. Лишь в последние годы при строительстве новых зданий для учреждений предусматриваются кондиционеры. Но, как показывает опыт, эти кондиционеры либо низкого качества, либо обслуживающие их работники невысокой квалификации. Поэтому эти кондиционеры, как правило, не работают. Это вызывает большие трудности у сотрудников, работающих в зданиях, рассчитанных на кондиционеры. Здесь мы видим довольно обычную для Советского Союза картину: столкновения Запада и Востока. Подражая Западу, советские архитекторы строят нового типа здания с широкими окнами и т.п. Но качество

строительства этих зданий и их обслуживание остается советским. В результате в этих зданиях непомерно жарко летом, а зимой продувают холодные ветры.

Когда в конце 60-х гг. в Москве было необычно жаркое лето, работники учреждений, размещенных в новых зданиях, оказались в очень тяжелых условиях. Кондиционеры не работали, а окна нельзя было открыть, поскольку из расчета на кондиционеры они были герметической конструкции.

¹¹ Как показали события шестидесятых годов на Западе, а также в Югославии и Польше, студенчество является наиболее динамической силой в современных радикальных движениях. Советские лидеры испугались волны студенческого движения, которая уже непосредственно подкатывалась к советским границам. Введение курсов для поступающей в вузы менее образованной (рабочей) молодежи — рабфаков, льготы, предоставляемые ей, должны были создать из этой молодежи послушных защитников режима, парализующих действия своих сокурсников из числа уже более образованной и независимой молодежи.

Ребенок из интеллигентной семьи уже не благодарит партию и правительство за то, что он может учиться: он принимает это как свое право и даже иногда как свою неприятную обязанность, так как родители хотят видеть его не менее образованным, чем они сами.

В силу сказанного, рабочая молодежь, пришедшая на льготных условиях в вузы, распределяется между всеми группами. Тем самым, в каждой группе создается ядро, противостоящее активности студентов. Официальная пропаганда пытается объяснить льготы, предоставляемые рабочей молодежи тем, что с точки зрения социальной справедливости социальный состав студенчества должен быть отражением социальной структуры населения, тем, что рабочие не могут обеспечить для своих детей повышенных знаний за счет частных уроков, и тем самым от природы способная рабочая молодежь не может противостоять менее способным, но "натасканным" детям интеллигенции и т.п.

Все эти доводы являются демагогическими, хотя на первый взгляд они кажутся весьма гуманными. Если бы советские лидеры действительно думали о гуманных интересах, то они создавали бы лучшие условия для учебы школьников, особенно для способных школьников из неимущих семей рабочих и колхозников.

Впрочем заметим, что в среднем плата интеллигенции в СССР в последние годы почти сравнялась с оплатой рабочих и колхозников, да и число детей в семьях различных социальных групп уравнилось. Любовь к алкоголю, безразличие к образованию детей, желание видеть детей материально обеспеченными – вот ценности, преобладающие в рабочих и крестьянских семьях и мешающие вовлекать детей из рабочих семей в вузы.

Если бы советские лидеры думали о гуманных интересах, то они создавали бы, наконец, для менее подготовленных студентов из числа рабочих и крестьян специальные группы в вузах, где постепенно приобщали бы их к необходимым знаниям. Проникновение же этих студентов в общую студенческую среду снижает уровень подготовки. Попытки отдельных профессоров протестовать против положительной оценки знаний этих студентов, поскольку это грозит выпуску из вузов малоквалифицированных специалистов, кончались изгнанием этих профессоров из вузов. Для ректора вуза понятно, что если он отрицательно аттестует студентов из числа рабфаковцев, то это будет принято как антипартийное действие, поскольку связано с ослаблением стабильности власть имущих в ближайшее же время. А если ухудшится качество специалистов, то это неважно, так как это скажется лишь в более отдаленном будущем, а там уже не будет нынешних лидеров.

¹² "The New York Times", October 25, 1974.

¹³ На мой взгляд, работа метро в СССР является главным образцом того, что может достигнуть государство с жесткоцентрализованной экономикой. Вместе с тем следует иметь в виду, что такая безупречная работа метро (если не считать сильные давки в часы пик и оглушительный шум на отдельных участках) достигнута в необычных условиях. В метро функционирует

один вид транспорта, не соприкасающийся с другими видами транспорта, до минимума сведено число возмущающих факторов: нет перекрестков, нет воздействия окружающей атмосферы (температура, осадки и т.п.). Жесткая централизованная система управления испытывает большие трудности в таких же рутинных процессах, как и в метро, но где приходится согласовывать разные параллельно действующие виды производств, погашать возникающие возмущения. Не приходится уже говорить о том, что в указанных системах не удастся наладить эффективное производство там, где нерутинные процессы и требуется особая гибкая система управления.

¹⁴ Хрущев, в свою бытность лидером государства, резко уменьшил число легковых машин и вместе с ними число шоферов, находящихся в распоряжении руководителей предприятий и учреждений, в немалой мере обозлив этим бюрократическую верхушку. Одним из первых распоряжений сменивших Хрущева лидеров было восстановление этих машин.

В последние годы советские лидеры делают попытки уменьшить лишь число указанной группы шоферов, обязывая руководителей самим научиться водить легковые машины, которые государство готово за ними закрепить.

¹⁵ Кажется, одним из новых неофициальных стимулов для советских спортсменов добиваться рекордных выступлений на Западе является возможность в случае победы практически неограниченного провоза товаров через таможи.

¹⁶ В сталинское время подвизавшийся в Союзе писателей некий Мельников (?) (Мельман?) высказал идею о том, что хорошо бы было написать книгу о лучших людях СССР, уже живущих по-коммунистически. Известно, что Сталин не переставал эксплуатировать и идею о близком торжестве коммунизма (вспомним, к примеру, роман Бабаевского "Кавалер золотой звезды"). Поэтому предлагаемая книга была вполне в русле официальной пропаганды. Заручившись мандатом Союза писателей и черным Зимом, Мельников

подался в благодатные южные районы (коммунизм, по-видимому, ближе к югу). Там он месяцами жил вольготно у председателей богатых кубанских колхозов, которым уж очень хотелось увидеть себя как представителей коммунистического завтра.

Попутно Мельников подряжался и помочь этим председателям достать автомашину, которая в те времена была еще более дефицитной, чем теперь. Он имитировал телефонные звонки прямо из кабинета председателя колхоза в Москву высоким чиновникам Министерства торговли и разъяснял им, как важно выделить машину для данного председателя. Все поведение московского писателя вселяло доверие к нему, и ему охотно давали деньги на то, чтобы он по возвращении в Москву купил машину. Аналогичные махинации с обещаниями достать машину Мельников провел и на Донбассе, где довольно состоятельные группы шахтеров, которым надлежало стать героями его книги, охотно давали ему деньги на покупку машин.

Возвратившись в Москву, Мельников еще долго морочил голову доверчивым южанам с обещаниями отгрузить машину. Уже в середине 50-х гг. донецкие шахтеры, встретившись со своим депутатом в Верховный Совет СССР Главным прокурором СССР Руденко рассказали ему историю с автомобилями. После этого Мельников был осужден.

¹⁷ Каценелънбойген А.И., Мовшович С.М., Овсиенко Ю.В. "Воспроизводство и экономический оптимум", Москва. Изд-во "наука", 1972.

¹⁸ Trembl V. "Alcohol in the USSR: A Fiscal Dilemma". Soviet Studies, vol. XXVII, no. 2, 1975, pp. 161-177.

¹⁹ Мне рассказывали в СССР, как была разоблачена группа воров золота на приисках, которое они продавали в Армении богатым людям. Эта группа нанялась на работу на золотые прииски. Она очень интенсивно работала, перевыполняла план и завоевала звание бригады коммунистического труда. По условиям соревнования за это звание победители работают без дополнительного надзора — администрация им доверяет

(подобно тому, как лучшие рабочие на машиностроительных заводах получают личное клеймо). Войдя таким образом в доверие к администрации, эта группа начала систематически часть произведенного золота утаивать.

²⁰ Это дело было поручено Министерству Государственной безопасности: Министерству внутренних дел, чьей прямой обязанностью являются такого рода дела, Хрущев не доверял (и не без оснований), считая его работников коррумпированными. Данное дело, между прочим, создало прецедент, когда МГБ начало заниматься не свойственными ему делами. Как будто войдя во вкус дела и желая повысить свой престиж, работники МГБ предлагали привлекать их к раскрытию других хозяйственных преступлений. Но власть имущие, по видимому, во время спохватились, понимая, как опасно усиление этого карательного аппарата.

²¹ Насколько мне известно, в Чехословакии до 1968 г. была легализована проституция, но только для обслуживания иностранцев, приезжающих из капиталистических стран более, чем на месяц. Этим иностранцам выдавались специальные карточки, по которым они в определенной гостинице могли пригласить девушку. Эти девушки состояли на государственной службе, пользовались специальными льготами вплоть до пенсии в соответствующем для этой профессии возрасте.

Мотивом для такого сервиса иностранцев служил тот довод, что все равно они найдут проституток. Уж лучше это дело контролировать, получать за это валюту, чем пускать дело на самотек.

СТЫДЛИВАЯ ИНФЛЯЦИЯ В СССР *

Постановка вопроса

В западной экономической литературе используется множество эпитетов для характеристики различных аспектов инфляционных процессов. Я решил ввести новый эпитет: *"стыдливая инфляция"*. Он объединяет известные понятия и вместе с тем, как мне представляется, отражает специфику протекания инфляционного процесса в

* Данная статья является текстом доклада представленного мною на симпозиум по социалистическому механизму ценообразования, Университет Торонто, Канада, Март 1974. Текст доклада был напечатан в книге *The Socialist Price Mechanism*, ed. by A. Abouchar, Duke University Press, 1977, p.p. 171-183. Сокращенный текст доклада был помещен в сборнике *Economic Aspects of Life in the USSR*. Nato-Directorate of Economic Affairs, 1975, p.p. 101-111.

Поскольку отмеченные мною почти десять лет назад инфляционные тенденции полностью сохранились в СССР, то, возможно, что русскоязычному читателю будет и теперь интересен текст этого доклада.

Для настоящего издания я сделал лишь небольшие поправки. Они прежде всего связаны с добавлением статистических данных за истекшие годы.

СССР. Стыдливая инфляция объединяет такие понятия как "подавленная инфляция" (т.е. инфляция, при которой искусственно сдерживаются цены, а реальная ценность денег падает), "ползучая инфляция" как медленный рост цен, так и "замаскированная инфляция", т.е. инфляция, прикрытая мелкими, незначительными изменениями в товарах, вымыванием дешевых сортов продуктов и т.п. В СССР происходят все эти виды инфляционных процессов. Однако они там стыдливо умалчиваются, на дискуссии об инфляции наложены табу (впрочем, как и на другие язвы капитализма, которые почему-то пышно расцвели на социалистической ниве).

Основной теоретический вопрос, который я хотел бы обсудить в этой статье, касается рассмотрения инфляции как *экономического инварианта*, т.е. как экономической категории, присущей любой экономической системе, применяющей ценностной механизм. На первый взгляд создается впечатление, что инфляция присуща капиталистической бесплановой рыночной экономике, поскольку она не может должным образом (включая сюда и справедливость) координировать действия участников. В социалистической плановой системе, казалось бы, должна отсутствовать инфляция: там ведь можно так балансировать экономические процессы, чтобы избежать роста цен. Более того, при росте выпуска предметов потребления и услуг в социалистической экономике естественно было бы ожидать дефляционные процессы.

На основе своих представлений об инфляции, я попытаюсь показать, что и развивающейся плановой социалистической системе органически присуща инфляция. Более того, при определенных условиях инфляция может быть использована как средство повышения темпов роста социалистической экономики. Другими словами, *инфляцию можно и надо планировать*. Такого рода плановую целесообразную инфляцию следует отличать от нежелательной инфляции, которая уже выступает как средство вынужденного уточнения плана. И, наконец, надо видеть в плановой социалистической экономике угрозу галопирующей инфляции, хотя эта система может лучше приспособиться к борьбе с ней.

Для равновесия экономической системы требуется, чтобы полученная потребителями сумма доходов после вычета налогов и сбережений была равна ценности товаров и услуг, которые они могут приобрести. Это тривиальное требование баланса. Однако удовлетворяться оно может разными средствами. Формально или точнее при игнорировании многих важных обстоятельств развития экономики, в т.ч. психологии участников, не имеет значения, каким путем будет достигаться равновесие. Практически же, когда приходится учитывать при достижении равновесия среди факторов и человеческую психологию, уже нельзя игнорировать выбор средств.

В данной статье мы остановимся лишь на одном моменте, связанном с выбором средств для

достижения такого равновесия: это рост цен при росте доходов как стимулирующего средства роста производительности труда, изменения профессии работника или места его работы.¹ При этом мы будем рассматривать только ситуации, когда имеется нехватка работников и существенным является вопрос об интенсификации их деятельности без давления безработицы.

Известно, что работников можно стимулировать как путем повышения номинальной, так и реальной заработной платы. Повышение номинальной заработной платы является, вообще говоря, более эффективным средством роста производительности труда работников, поскольку позволяет непосредственно связать результаты его деятельности с получаемым доходом (разумеется, если цены более или менее стабильны). При росте реальной зарплаты, достигаемой в первую очередь при снижении цен, нет непосредственного стимула к повышению производительности, так как данный работник не может учесть влияние результатов своей деятельности на уменьшение цен в будущем.

Не приходится уже говорить о том, что рост номинальной заработной платы может производиться весьма дифференцированно, касаться каждого отдельного работника. Снижение цен касается всех. Можно, конечно, так регулировать снижение цен на различные продукты, чтобы в большей мере обеспечивать повышение реальной заработной платы определенных доходных групп работников, в чьем потреблении продукты, по

которым снижаются цены, играют большую роль. Но все эти средства лишь косвенным образом оказывают свое стимулирующее воздействие на повышение производительности труда работников.

Обладая известными преимуществами, повышение номинальной заработной платы при своей реализации может породить существенные трудности. Поэтому требуется большая осторожность при использовании этого экономического инструмента.

Так, рост номинальной заработной платы, учитывая эффект замещения потребительских благ временем отдыха, может даже привести к потере производительности.²

Рассмотрим в дальнейшем подробнее более характерную ситуацию, когда рост номинальной заработной платы способствует росту производительности труда работника.

Идеальной была бы ситуация, когда темп роста номинальной заработной платы обеспечивал бы стимулирование работников и вместе с тем был бы ниже роста выпуска продукции или равен ему.³ В этой ситуации можно совместить все выгоды роста номинальной зарплаты с ростом (или сохранением) реальной зарплаты. Однако рост номинальной зарплаты может происходить более быстрыми темпами, чем рост выпуска потребительских благ. Для того, чтобы достигнуть в этой ситуации равновесия между массой доходов и наличным количеством потребительских продуктов, необходимо преодолевать

определенные трудности. Здесь возникают новые проблемы, связанные с введением налогов, стимулированием сбережений, повышением цен.

Рассмотрим несколько подробнее одну из существенных причин, порождающих повышение темпов роста доходов над ростом выпуска продукции, и условия, при которых может успешно реализоваться это превышение темпов. Известно, что для материального стимулирования человека к увеличению объема своей деятельности нужно ему предложить, в зависимости от обстоятельств, сумму, не меньшую какой-то определенной величины; на меньшую сумму работник может не реагировать. Вместе с тем, хотя бы из физиологических ограничений, человек может увеличить объем своей деятельности лишь на определенную величину. При рассмотренных условиях рост дохода не всегда в той же мере будет соответствовать росту выпуска продукции: рост выпуска продукции может быть и меньшим. Разрыв в темпах роста доходов и выпуска продукции в принципе можно компенсировать, как уже отмечалось, путем введения повышенных налогов, стимулирования сбережений и роста цен. Таким образом здесь мы имеем дело с процессом, который в силу ограничений на психологию человека для развития системы необходимо одновременно использовать как ускорители — рост доходов, так и замедлители — увеличенные налоги и сбережения, рост цен.⁴

При росте номинальной зарплаты центральное место в процессе достижения равновесия занима-

ют цены. Это объясняется тем, что налоговая система достаточно консервативна; стремление к увеличению сбережений может перекрываться растущим спросом на потребительские блага.

В рассматриваемой ситуации возникают инфляционные процессы. Если рост цен идет медленно, работник успевает за повышенную зарплату получать большее количество благ; короче говоря, если работник сохраняет доверие к деньгам, то инфляция выполняет роль ингибитора и в целом процесс развития производства будет более эффективным. Другими словами, ползучая инфляция становится фактором роста экономики.⁵

Таким образом, использование роста заработной платы как средства стимулирования роста производства требует проведения соответствующей экономической политики, связанной с системой налогов, сбережений и цен. Все эти экономические параметры имеют остро социальный характер, поскольку они непосредственно затрагивают работников, выступающих уже в роли потребителей; население болезненно реагирует на рост налогов, цен и т.п.

Проводя политику роста производства с помощью повышения заработной платы, необходимо иметь ясность в возникающих здесь социальных трудностях и не ограничиваться полумерами. Попытки политических деятелей замазать эти трудности из-за страха перед социальными последствиями применения "ингибиторов", попытка создать иллюзию социального равновесия ока-

зываются лишь локальным эффектом и могут в конечном счете привести к еще более острым социальным конфликтам.

Действительно, если в условиях повышения зарплаты не применять "ингибиторы" в должных количествах, то начинается аккумуляция свободных денег. Достигнув определенной величины, они могут стать лабильной массой. Отсюда угроза возникновения галопирующей инфляции, перерождения ползучей инфляции в галопирующую, если рост цен был недостаточным, со всеми вытекающими из этого опять же отрицательными социальными последствиями.

Таким образом, стремление достигнуть роста производства с помощью экономических методов требует специально продуманной социально-экономической политики. Экономическая наука может точно описать лишь некоторые стороны происходящих здесь процессов и предложить их политическим деятелям. Многие могут подсказать социальные науки. Но в целом принятие решения требует большого искусства от политических руководителей. При отсутствии опытных политических деятелей, вооруженных знаниями современной социально-экономической науки, использование экономических средств в управлении хозяйством может привести к острым социальным конфликтам, для разрешения которых экономические средства могут быть заменены административными.

Рассмотрим все сказанное на примере опыта развития СССР в послевоенный период. В течение

этого периода в хозяйственной политике наблюдались различные методы стимулирования работников к повышению производительности их труда вплоть до барщины и лагерей. В различных секторах советского хозяйства соотношение между экономическими и внеэкономическими методами управления было также не одинаковым. Мы будем дальше рассматривать развитие тех секторов, где роль экономических стимулов была значительна (в первую очередь промышленности). Но и в этих секторах равновесие между доходами и наличным количеством потребительских благ устанавливалось различным образом, с большим или меньшим использованием внеэкономических средств.

Во временном плане для рассматриваемого круга вопросов в качестве водораздела принят 1953 г. Это объясняется следующими обстоятельствами. Известно, что после смерти Сталина произошли изменения в непосредственных целях развития советского общества. Это выразилось в отказе от политики достижения мирового господства, реализуемой путем развязывания новой мировой войны. Большое внимание стало уделяться производству потребительских благ. В силу этого изменились пропорции между экономическими и административными методами. Отпала острая необходимость в резком преобладании административных средств управления; в процессе управления усилилась роль экономических средств.

Важно отметить, что, хотя после 1953 г. воз-

росла роль экономических методов управления, вместе с тем проявилась недостаточная подготовленность советской системы к их последовательному и эффективному использованию. Это, в свою очередь, при сохранении прежнего механизма политической власти, может быть одним из факторов, способствующих возвращению к административным методам управления.

Период 1947-1953 гг.

В секторах народного хозяйства, где применялись в рассматриваемый период экономические методы хозяйствования, акцент делался все же на административные средства, органически дополняемые демагогией. Конкретно это реализовывалось следующим образом. Внутри предприятий тарифные ставки и оклады были зафиксированы.⁶ Если рабочий-сдельщик увеличил производительность, то некоторое время его заработная плата росла, а затем пересматривались нормы, и заработная плата постепенно возвращалась к предыдущему уровню.

Для рабочих-сдельщиков, которые составляли большинство в промышленности и строительстве,⁷ такой пересмотр норм осуществлялся в 1-м квартале ежегодно. Поскольку действовали в основном так называемые опытно-статистические нормы, то обеспечивался легкий пересмотр норм.⁸

Заработная плата "повременщиков", хотя они

получали фиксированный оклад (тарифную ставку), в целом была не фиксирована. Это объясняется тем, что данные категории работников в зависимости от результатов деятельности получали премии. Регулирование заработной платы этих групп работников было довольно просто. В многочисленных условиях, которые необходимо было выполнить для получения премии, всегда можно было найти повод для того, чтобы считать, что какое-то условие не выполнено (неполностью выполнено) и сократить премию.⁹

Итак, премиальный фонд регулировался таким образом, чтобы не допустить роста зарплаты "окладников". Интенсивность их деятельности повышалась при помощи ежегодного увеличения планов по известному методу так называемого планирования от достигнутого.

Удерживание уровня денежной заработной платы работников не могло быть достаточным средством для сохранения равновесия между доходами работников и имеющимся количеством потребительских благ. Последнее объясняется тем, что увеличивался фонд заработной платы по стране за счет значительного роста численности рабочих и служащих. При этом темпы роста численности работников превосходили темпы роста выпуска предметов потребления и услуг.

В таких условиях для сохранения равновесия между уровнем доходов и наличными потребительскими благами правительство прибегало к административным мерам в виде налогов. Однако в демагогических целях это было оформлено

в виде займов, на которые ежегодно "добровольно" подписывались трудящиеся. Вместе с тем в целях демагогии при всеобщей нехватке потребительских товаров в стране ежегодно на них снижались цены.¹⁰

Проводимая в рассматриваемый период политика имела свои основания. Для целей расширения военной мощи необходимо было повышать производительность труда работников. Объем выпуска потребительских благ приходилось держать на низком уровне. В этих условиях стимулировать рост производительности повышением денежной заработной платы было опасно. Если не повышать цены и налоги, то это привело бы к накоплению свободной денежной массы со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями. Кроме того, систематический значительный рост цен и налогов имеет резко выраженный отрицательный идеологический характер, особенно для страны победившего социализма. В силу сказанного последовательное проведение жесткой политики милитаризации было проще согласовать с административными методами повышения производительности труда.

Такого рода политика в народном хозяйстве СССР и утвердилась в послевоенный период вплоть до 1953 г.¹¹

Период после 1953 г.

Как уже отмечалось выше, после 1953 г. в СССР усилились материальные методы стимули-

рования, что выразилось в заметно повышенных темпах роста денежной заработной платы.

Сказанное можно проиллюстрировать на материалах, характеризующих рост средней денежной зарплаты по народному хозяйству (имея, конечно, в виду, что рост средней зарплаты отражает и структурные сдвиги в народном хозяйстве).

Таблица № 1

**Динамика средней месячной зарплаты (в руб.)
в СССР с 1950 по 1980 гг.¹²**

Годы	Средняя зарплата	Прирост абс.	за пятилетие в %%
1950	64,2		
1955	71,8	7,6	11,8
1960	80,6	8,8	12,3
1965	96,5	15,9	19,7
1970	122,0	25,5	26,4
1975	145,8	23,8	19,5
1980	168,9	23,1	15,8

Рост денежной зарплаты рабочих происходил по трем основным причинам:

1. Была ликвидирована практика массового единовременного пересмотра норм;

2. Систематически повышалась минимальная заработная плата;

3. Повышалась зарплата у рабочих ведущих отраслей и работающих в отдаленных районах.

У нас нет возможности выделить роль каждой отдельной причины, однако, все они оказывали существенное влияние на рост денежной заработной платы.

Рассмотрим эти причины несколько подробнее.

1. В 1957 г. в соответствии с постановлением Совета Министров СССР "Об изменении порядка пересмотра норм выработки" была введена иная практика пересмотра норм выработки. Нормы должны были пересматриваться по мере внедрения в производство технических и организационных мероприятий, связанных со снижением трудоемкости.

Естественно, что данное постановление не надо понимать буквально. Поскольку денежная заработная плата рабочих по плану в среднем растет, то нет надобности в массовых кампаниях по пересмотру норм. Вместе с тем до настоящего времени заработную плату рассматривают во многом как средство установления уровня жизни, а не как средство непосредственного стимулирования к лучшим результатам деятельности. Нормы пересматриваются так, чтобы фактическая заработная плата была близка к плановой.

Поскольку до сих пор сохраняются преимущественно опытно-статистические нормы,¹³ то довольно легко осуществлять такого рода манипу-

ляции с заработной платой.

2. За последние 20 лет был весьма значительный рост минимальной заработной платы. В 1947 г. минимум заработной платы был установлен на уровне 20-22 руб. в месяц (в современных денежных единицах). Одним из первых мероприятий правительства после 1953 г. было повышение заработной платы низкооплачиваемым категориям работников. Но еще в 1957 г. минимум зарплаты был установлен в размере 27 руб.¹⁴ Постепенно минимум заработной платы повышался. В настоящее время в СССР минимум заработной платы равен 70 руб. в месяц.

3. В рассматриваемый период многократно производилось механическое повышение заработной платы работникам угольной промышленности, строительства, здравоохранения и т.д., что было отражено в соответствующих постановлениях ЦК КПСС и Совета Министров СССР.

Одновременно в СССР после 1953 г. произошел существенный рост доходов колхозников. Резко возросли пенсии, стипендии. Эти вопросы получили значительное отражение в литературе, и мы их касаться не будем.

Нет сомнения в том, что проведенные мероприятия повысили материальную заинтересованность работников и сыграли свою роль в повышении эффективности производства. Однако внедрение экономических методов стимулирования работников, рост денежных доходов требует проведения гибкой политики в области цен, налогов и т.п. Вместе с тем наблюдаемая экономи-

ческая политика, возможно, и недостаточно гибка.

В указанные годы при росте денежных доходов были сокращены налоги на заработную плату.¹⁵

Ежегодные "добровольные" займы, как разновидность налогов, были отменены. Все это увеличило и без того возросшую массу денег, выплаченную работникам.

Рассмотрим несколько подробнее, что происходило с ценами. Мы не будем касаться сейчас официальной статистики цен, которая фиксирует немногочисленные официальные изменения цен на потребительские продукты. Этих изменений как в сторону повышения, так и в сторону снижения было действительно за этот период немного.¹⁶ Однако, официальное повышение цен существенно не поспевало за возрастающим разрывом между ростом денежных доходов и количеством потребительских благ.

Вместе с тем происходил фактический рост цен и вот каким образом. Цены на отдельные виды продовольствия, одежды, мебели, автомобили и т.д. росли под маркой улучшения качества. Незначительные изменения в марке товара вызывали заметное повышение цены.¹⁷ Нужно отметить, что повышение цен, которое обычно болезненно воспринимается потребителями, удалось в значительной мере заглушить благодаря проведенной в 1960 г. деноминации. При переходе от цен, выраженных в больших суммах, к ценам, уменьшенным в десять раз, удается поднять

цену довольно незаметно для потребителей. Потребители же долго по инерции мыслят старым масштабом цен.¹⁸

Другой путь роста цен связан с так называемым "вымыванием" дешевых товаров. В официальной статистике нет данных об этих товарах. Но на основе личных наблюдений, наблюдений моих коллег можно с достаточной уверенностью утверждать, что процесс "вымывания" дешевых товаров шел все эти годы. Особенно это видно на примере телевизоров. Цены на отдельные виды телевизоров снижались.¹⁸ Вместе с тем из продажи постепенно исчезали недорогие малозэкранные телевизоры, которые были ранее доминирующими. Вместо них в продажу поступали все в большей мере *относительно* более дорогие телевизоры с увеличенными экранами (хотя цены на эти телевизоры, повторяю, снижались!). Процесс "вымывания" дешевых товаров коснулся мяса, макаронных изделий и т.п.

Но происходивший рост цен (при недостаточном выпуске потребительских благ) не сумел компенсировать повышение денежных доходов населения. Все это привело к искусственному увеличению массы свободных денег. Если в течение 1950-1960 гг. в среднем сумма вкладов ежегодно увеличивалась на 905 млн. рублей, в 1960-1970 гг. — на 3.569 млн. рублей, то в течение 1970-1980 гг. уже на 11.000 млн. рублей.²⁰ В 1980 г. в сберегательных кассах насчитывалось 156,5 млрд. рублей;²¹ можно полагать, что примерно еще четверть этой суммы находится у на-

селения на руках ("в чулках", кубышках).

В какой-то мере избыток свободных денег объясняется тем, что население не хочет покупать плохого качества потребительские блага, преимущественно одежду и обувь.²² Однако, основная причина наличия "свободных денег" кроется в нехватке потребительских благ.

При этом заметим, что все время уменьшается отношение товарной массы к сумме вкладов в сберегательные кассы (не считая денег на руках у населения). Из таблицы № 2 видно, что, если в 1950 г. отношение товарной массы к сумме вкладов составляло 530%, то уже в 1980 г. оно составило только 42,9%. Таким образом, общая масса свободных денег только в сберкассах уже заметно превышает общую массу товарных запасов в СССР.

Таблица № 2

**Соотношение товарных запасов
(в розничной и оптовой торговле
и промышленности) и вкладов населения
в сберегательные кассы (в млн. руб.)²³**

Годы (на конец года)	Товарные запасы	Сумма вкладов	Отношение суммы товарных запасов к вкладам (в %%)
1950	9821	1853	530,0
1960	24483	10909	224,4
1970	45693	46600	98,1
1980	67084	156500	42,9

Разумеется, что нельзя оценивать указанный факт, вообще говоря, как отрицательный, так как для этого нужно выяснить рациональное отношение товарной массы к сбережениям при соответствующих условиях. Мы не имеем возможности исчислить эту норму. Однако, во всех случаях можно сказать, что, поскольку это отношение имеет резко выраженную тенденцию к снижению и составляет величину значительно меньшую 100%, то оно заставляет насторожиться. Оно создает угрозу существованию товарно-денежного механизма распределения потребительских благ и может потребовать введения карточной системы. Действительно, в случае паники население может предъявить "свободные деньги", начать создавать запасы. Это может привести к нехватке товаров в магазинах, появлению черного рынка, галопирующему росту цен и т.д. Возможность для паники в СССР имеется, поскольку потребители склонны к влиянию всякого рода слухов из-за отсутствия реальной информации о подготавливаемых мероприятиях по изменению цен, денежной системы и т.д.²⁴

Конечно, нарисованная нами картина, — только потенциальная возможность, так как у государства имеются рычаги для недопущения расстройств товарно-денежного механизма. Основной рычаг — это постепенное "выкачивание" денег у населения за счет большого увеличения товарной массы, чем роста доходов. Однако, происходящий рост суммы вкладов в сберегательные кассы показывает, что процесс аккумуля-

ции свободных денег продолжается.

Выход из создавшегося положения государство может найти либо в аресте счетов в сберегательных кассах, как это было сделано в 1941 г., в начале войны, либо в изъятии сбережений, подобно тому, как это было сделано во время денежной реформы в 1947 г.

Таким образом, тот факт, что движение доходов в СССР и в предвоенные годы и в первое послевоенное десятилетие шло, в основном, согласованно с движением цен в том смысле, что в стране не создавались запасы "свободных денег", породило мнение, что в плановом хозяйстве в мирное время не может быть экономических основ для галопирующей инфляции, что галопирующие инфляции могут угрожать только капиталистическому хозяйству.

Между тем рассмотренный выше материал показывает, что в СССР происходит сейчас подавленный инфляционный процесс, который и в мирное время в принципе может породить галопирующую инфляцию. При этом мы имеем дело с разновидностью инфляции, которую можно было бы назвать *"стыдливой инфляцией"*. Напомню, что термин *"стыдливая инфляция"* отражает тот факт, что государство, боясь обнажить трудности в хозяйстве, не допуская гласности в обсуждении результатов хозяйствования, искусственно поддерживает стабильность цен, маскирует рост цен и в то же время для преодоления возникающих трудностей увеличивает в еще большей мере массу свободных денег, созда-

вая этим предпосылки для галопирующей инфляции.

Конечно, советское государство, поскольку оно сосредоточивает в своих руках несравненно большую власть над различными сферами общества, чем западные государства, то оно имеет больше возможностей для того, чтобы не допустить эту инфляцию, либо быстрее ее потушить.

Но вместе с тем, я хотел бы отметить, что угроза галопирующей инфляции может также быть объектом для обострения политической борьбы в нынешнем руководстве СССР и способствовать победе консервативных сил. Действительно, поскольку угрозу галопирующей инфляции без подрыва сбережений населения трудно преодолеть без создания гибкого социально-экономического механизма, способного обеспечить рост выпуска потребительских благ, то весьма соблазнительными могут оказаться административные методы решения проблемы. А это дает преимущество в борьбе тем группировкам партии, у которых живо в сознании сталинское время, и которые не перестают напоминать, что при Сталине и цены снижались, и мощь страны росла, и народ был доволен, и мир трепетал перед СССР. А если нужно было изымать свободные деньги (как это было в период денежной реформы 1947 г., или в период кампаний подписки на заемы), то народ встречал это с энтузиазмом...

Примечания

¹ В дальнейшем для простоты будем говорить лишь о стимулировании работников к повышению производительности труда.

² Особенно это важно иметь в виду при условии, когда данный работник занят производством продукции в нескольких местах. В этом случае эффект замещения может проявиться несколько сложнее. В организации, где работник получает большой доход, он может увеличить выпуск продукции. Но вместе с тем он может сократить выпуск продукции на другой своей работе, предпочитая отдых дополнительным затратам труда.

Такого рода эффект, по-видимому, имел место в сельском хозяйстве СССР в конце 60-х – начале 70-х годов. Увеличение доходов в колхозах стимулировало к повышению выпуска сельскохозяйственной продукции. Но вместе с тем произошло падение производства на приусадебных участках, поскольку колхозники не хотели еще интенсивно трудиться и там. В результате по некоторым культурам в целом произошло, кажется, даже падение производства. Это было неожиданностью, поскольку всегда считалось, что рост доходов стимулирует к увеличению выпуска продукции.

³ Для упрощения принимаем, что происходит увеличение выпуска продукции в виде потребительских благ, которые немедленно будут покрывать растущий доход. Сложнее обстоит дело, когда работник стимулируется к повышению производительности труда и продуктами его деятельности являются средства производства, поскольку они лишь с определенным лагом могут превратиться в потребительские блага.

И, наконец, следут выделить ситуацию, когда работники стимулируются к выпуску продукции, являющейся

ся средством коллективного потребления, которые непосредственно не могут быть использованы для стимулирования работников. В этой ситуации и рост выпуска средств производства не позволяет даже с лагом получить покрытие возросшего фонда доходов работников.

4 Здесь можно провести аналогию со сложными химическими процессами, где одновременно приходится использовать и катализатор, и ингибитор. Возможно, что причина одновременного использования ингибиторов и катализаторов в ряде случаев коренится в том, что по природе химического процесса начальная скорость, которую могут сообщить процессу имеющиеся катализаторы, выше скорости, необходимой для нормального протекания процесса. Для того, чтобы уравновесить процесс, одновременно используются ингибиторы. Они замедляют процесс до требуемого уровня. Один из моих московских друзей образно сравнивал описываемую ситуацию в экономике и химии с плеткой и вожжами, которые применяет наездник к лошади.

5 Приведенное объяснение роли ползучей инфляции в стимулировании экономического роста позволяет расширить множество причин, которыми обычно в литературе объясняют влияние ползучей инфляции на экономическую активность. Так, П. Самуэльсон пишет:

”Рост цен обычно ассоциируется с высокой занятостью. При слабой инфляции колеса промышленности хорошо смазаны, и выпуск продукции близок к производственным возможностям. Частные инвестиции весьма оживлены и работы много. Поэтому многие бизнесмены и профсоюзные деятели говорят, что небольшая инфляция предпочтительнее небольшой дефляции. Потери группы лиц с постоянными доходами обычно меньше, чем выигрыш остальной части общества. Даже рабочие с относительно постоянной заработной платой часто

живут лучше в силу улучшившихся возможностей получения работы и большей величине приносимых домой заработков. А рост нормы процента по новым ценным бумагам частично может возместить и потери кредиторов". (П. Самуэльсон. Экономика. Москва, 1964, стр. 307).

⁶ Кажется, было издано даже специальное постановление Совета Министров СССР от 1948 г., запрещающее механический рост заработной платы (т.е. рост окладов и тарифных сеток). Мне известно об этом постановлении из следующих источников. В 1951 г. я написал книгу (она же – кандидатская диссертация) по вопросам организации труда и зарплаты в народном хозяйстве СССР. В частности, в этой диссертации анализировалось положение с оплатой труда мастеров. Показывалось, что возрождена осужденная в предвоенные годы правительством практика оплаты мастеров, при которой мастер получал зарплату меньшую, чем зарплата квалифицированных рабочих. Предлагалось повысить оклады мастеров. Работники Отдела труда и заработной платы Московского автомобильного завода имени Лихачева (тогда имени Сталина), которым я дал для просмотра мою работу, сказали, что в ней есть крупные политические ошибки. Среди этих ошибок они отметили требование роста зарплаты мастеров, поскольку это требование есть ревизия постановления Совета Министров СССР от 1948 г., подписанное лично товарищем И.В. Сталиным, запрещающее механический рост заработной платы.

⁷ По данным, приведенным в работе А.Г. Агангбьяна и В.Ф. Майера "Заработная плата в СССР" (Москва, 1959) к 1959 г. в промышленности сельской было охвачено 3/4 всех рабочих и в строительстве около 90% (стр. 149).

⁸ Известно, что в рассматриваемый период разрыв между тарифными ставками и заработной платой был в различных отраслях народного хозяйства очень

высок и искусственно поддерживался за счет существенного процента перевыполнения норм.

В докторской диссертации Е.Л. Маневича был дан обширнейший анализ создавшегося положения с организацией тарифной системы и системы нормирования. Частично эти результаты опубликованы в его работе "Заработная плата и ее формы в промышленности СССР" (Москва, 1951).

⁹ В 1950-1951 гг. бывали месяцы, когда размер премии вообще сокращали на 25% на основании соответствующего постановления Совета Министров СССР. Это я знаю по опыту работы в указанные годы на московском заводе "Фрезер".

¹⁰ В частности, снижались цены на алкогольные напитки, в особенности, на водку. Так, например, при очередном снижении цен в 1949 г. цены на водку снизились на 28%, на ликеро-водочные изделия – на 25%, на вина виноградные, коньяки и плодово-ягодные – на 15%. "Правда", 1 марта 1949 г.

¹¹ Вот как об этом пишется в "научных терминах" в целом в весьма интересной работе двух известных советских экономистов:

"В послевоенный период Советское Государство проводит политику снижения розничных цен. Поэтому факторы, лежащие на стороне денег и связанные с изменением масштаба цен, перестали определять движение денежной заработной платы. На первый план выдвинулись факторы, лежащие на стороне труда и непосредственно вытекающие из экономической природы социализма".

(А.Г. Агангблян, В.Ф. Майер. "Заработная плата в СССР", Москва, 1959, стр. 86.)

¹² Таблица составлена на основе данных, приведенных в статистических ежегодниках ЦСУ СССР. "Народное хозяйство СССР. 1922-1972". Москва, 1972, стр. 350; 1980, стр. 364.

¹³ Как отмечал председатель Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы А. Волков, в осуществляемом в 1974 г. в СССР переходе на новые условия оплаты труда будут повышены тарифные ставки. Рост доли тарифа в зарплате до 70-75% должен способствовать коренному улучшению нормирования труда. На многих же предприятиях, отмечает А. Волков, еще преобладают опытно-статистические нормы. (Газета "Правда", 10 апреля 1974 г.)

¹⁴ А.Г. Агангблян, В.Ф. Майер. Заработная плата в СССР. Москва, 1959, стр.стр. 220-221.

¹⁵ Известно, что были даже проекты полной ликвидации налогов на заработную плату. Мы сейчас не будем вдаваться в рассмотрение причин этих проектов. Заметим лишь, что эти проекты являются экономически безграмотными, поскольку налоги на заработную плату играют важную роль в согласовании заработной платы как оценки деятельности работника и количеством благ, которые будут потреблены работником.

См. об этом подробнее в нашей работе совместно с С.М. Мовшовичем, Ю.В. Овсиенко. "Воспроизводство и экономический оптимум". Москва, 1972.

¹⁶ В частности, повышались официально и неофициально цены на важнейший "идеологический" продукт — вино-водочные изделия. Это повышение было также направлено на борьбу с "зеленым змием", влияние которого принимает угрожающие размеры.

Если вспомнить указанное выше снижение цен на вино-водочные изделия до 1953 г., то станет еще очевиднее пагубность сталинских методов управления, все более ощущаемое дальное действие применяемых им методов разращения народа.

¹⁷ Подтверждением имеющихся фактов искусственного повышения цен является замечание, сделанное Л.И. Брежневым в Отчетном докладе Центрального

Комитета КПСС XXIV съезду коммунистической партии Советского Союза:

”Большая и сложная задача насыщения рынка предметами народного потребления должна решаться при стабильном уровне государственных розничных цен, а по мере создания необходимых экономических предпосылок – и при снижении цен на отдельные виды товаров. Следует решительно пресекать факты завышения цен, усилить контроль за установлением розничных цен и тарифов на бытовые услуги, строго спрашивать с тех руководителей предприятий и хозяйственных органов, которые пытаются обойти установленный государством порядок”. (“Коммунист” № 5, 1971, стр. 72.)

¹⁸ Деноминация привела и к искусственному перераспределению доходов некоторых групп населения. Так, резко повысились затраты в сфере услуг, поскольку многие услуги оказываются за чаевые (если не даешь чаевых, то можно лишиться услуг). Если жилец вызывал слесаря из домоуправления для мелкого ремонта, он ему давал до 1960 г., к примеру, рубль, и вскоре после 1960 г. тот же рубль. На колхозном рынке овощи, цены на которые измерялись копейками, после 1960 г. стали продаваться примерно по той же цене.

¹⁹ Это определяется в известной мере и тем фактом, что рост производства телевизоров диктуется требованиями создания военных мощностей для радиопромышленности, которые в мирное время не могут быть использованы для военных целей и производства средств производства для создания средств производства.

²⁰ ЦСУ СССР “Народное хозяйство СССР 1922–1972 гг.”, стр. 373. “Народное хозяйство СССР 1980 г.”, стр. 408.

²¹ Там же.

²² Так, с 15 апреля 1974 г. в СССР осуществлялась очередная распродажа по сниженным ценам (примерно, вдвое) некоторых видов одежды, обуви, галантереи на общую сумму более 1 млрд. рублей. "Правда" 17 апреля 1974 г.

²³ Таблица составлена на основе данных ЦСУ СССР "Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг.", Москва, 1972 г., стр.стр. 373, 401; "Народное хозяйство СССР 1980 г.", стр. 433.

²⁴ В этой связи отметим, что в советских газетах время от времени опровергались слухи о якобы готовящемся изменении денежных знаков, поскольку возникала угроза паники.

КОРРУПЦИЯ В СССР: **некоторые методологические замечания**

Коррупция, подобно инфляции, самоубийствам, военным расходам и т.п. принадлежит к числу тех явлений, теоретическое исследование которых находится под запретом в официальной советской литературе, если они касаются СССР. Соответственно, в СССР нет и никаких предварительных обобщений явления коррупции, основанных на исследовании реальности. Наши сведения о коррупции в СССР ограничиваются преимущественно отрывочными данными, нередко носящими характер анекдотических историй.

Эта ситуация крайне затрудняет теоретическое исследование коррупции в СССР западными учеными. Насколько мне известно, имеется лишь несколько работ на Западе, которые целиком посвящены теоретическому анализу коррупции в СССР. К ним относятся G. Grossman, "Notes on Illegal Private Economy and Corruption," (US Congress Joint Economic Committee, *The Soviet Economy in a Time of Change*. Washington: US GPO, 1979, 834-855); R. Ericson, "The 'Second Economy' as a Resource Allocation Mechanism under Central Planning," (Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, Discussion Paper No. 782, 49 pp. August 1980); J.M. Montias and S. Rose Ackerman, "Corruption in a Soviet-Type

Economy: Theoretical Considerations,” (Paper presented at the Conference “The Second Economy of the USSR” sponsored by Kennan Institute for Advance Russian Studies with National Council on Soviet and East European Research, January 24-25, 1980).

В моей статье я также пытаюсь рассмотреть некоторые теоретические проблемы коррупции в СССР. При этом я акцентирую свое внимание на двух, на мой взгляд, существенных аспектах этой проблемы, которые меньше разработаны в литературе. Во-первых, я хочу дать классификацию различных методов оплаты работников и показать, что в принципе они все могут быть легальными. Их превращение в коррупцию происходит лишь при определенных ограничениях, вводимых по различным причинам в различных странах. Во-вторых, я хотел бы показать многообразие форм коррупции во взаимоотношениях между тремя ведущими типами субъектов — государственными учреждениями, организациями и индивидами. В-третьих, я рискнул сформулировать три закона, которым подвластна коррупция. И, наконец, в-четвертых, я попытался вывести понятия коррупции первого и второго родов, а также знака (направленности) коррупции и масштаба, определяемого числом ограничивающих условий, преодоление которых порождает коррупцию.

Вертикальные и горизонтальные компоненты в структуре вознаграждения

Коррупция как отрицательное явление может быть противопоставлена стимулам в нормально функционирующей социально-экономической системе. Это функционирование может быть охарактеризовано как процесс обмена деятельностью между его участниками. Поскольку обмен включает людей с различными индивидуальными интересами, то возникает проблема гармонизации их интересов в целом по системе. Эта гармонизация может быть достигнута с помощью вертикальных или горизонтальных механизмов, а также их комбинаций. Вертикальные механизмы предполагают подчинение одного лица другому, горизонтальные — паритетность участников. Участник получает в обмен за свою деятельность доход в форме товаров, услуг или денег. Вознаграждение может иметь положительный или отрицательный знак. В вертикальном механизме положительный знак означает, что вышестоящий работник вознаграждает нижестоящего работника; отрицательный знак, что работник нижестоящего уровня платит работнику вышестоящего уровня. В горизонтальных механизмах положительный знак относится к вознаграждению, получаемому производителем от покупателя, отрицательный знак — вознаграждение, которое производитель платит потребителю. Можно представить себе

ситуации, в которых участник одновременно получает положительное вознаграждение за один род активностей и отрицательное — за другое (к примеру, штрафы). В целом доход участника есть алгебраическая сумма его положительных и отрицательных вознаграждений. Эта сумма может иметь положительный или отрицательный знак.

В соответствии со сказанным можно построить следующую матрицу, которая выражает связи между типами механизма функционирования системы и знака вознаграждения

<u>механизмы</u>	<u>знак вознаграждения</u>	
	<u>+</u>	<u>-</u>
<u>вертикальный</u>		
<u>горизонтальный</u>		

В общем случае, когда участники одновременно участвуют в вертикальных и горизонтальных механизмах, возможны четыре комбинации, четыре типа отношений, характеризующих вознаграждения участников:

- 1) в вертикальном механизме положительное, в горизонтальном положительное;
- 2) в вертикальном механизме положительное, в горизонтальном отрицательное;
- 3) в вертикальном отрицательное, в горизонтальном положительное;
- 4) в вертикальном отрицательное, в горизонтальном отрицательное.

Рассмотренные методы получения участниками доходов основаны на всевозможных правилах, которым может придаваться различного рода сила, вплоть до закона. В свою очередь, в обществе устанавливаются правила, предусматривающие всевозможные способы соблюдения правил, в том числе введение штрафов за несоблюдение правил.

В мою задачу не входит рассмотрение вопроса о *целесообразности* установленных правил (равно как и правил по их соблюдению) и путей *изменения* этих правил. Мы принимаем правила заданными, хотя, забегая вперед, заметим, что само собой разумеется, что изменение правил может быть одним из решающих средств устранения коррупции.

В данной связи нам важно подчеркнуть, что установленные правила могут быть *обойдены* путем дополнительного вознаграждения людей, обязанных следовать этим правилам. Коррупция и является такого рода дополнительным вознаграждением. В общем виде коррупция может рассматриваться как препятствие для развития, как социальная болезнь, поскольку она связана с методами и действиями, разрушающими психологию личности.

Как и всякую болезнь, коррупцию можно рассматривать в рамках более общей системы, в которой она может быть иногда использована как меньшее зло, т.е. как способ лечения более страшных болезней. (Подобно тому как в начале XX века были попытки лечить сифилис малярией.) Коррупция представляется в этом случае

как попытка неформальными методами преодолеть поставленные самой системой ограничения, которые задерживают ее развитие. Использование неформальных средств в процессе развития может становиться все болезненнее, хотя положительные процессы могут еще перевешивать спорадические и негативные болезненные аспекты. Но болезнь можно в принципе еще лечить. Когда болезнь становится затяжной, разъедает общество настолько, что оно уже не может с ней справиться, можно говорить о том, что эта болезнь — следствие социальной патологии.

Таким образом, каждое общество имеет свои правила оплаты людей. Поэтому метод оплаты, который в одной стране рассматривается как нормальный, в другой стране рассматривается как коррупция. Я бы хотел проиллюстрировать все вышесказанное примером оплаты работников в ресторанах. Вертикальный механизм включает взаимоотношения директора (хозяина) и официанта, горизонтальный — официанта и потребителя. Система оплаты официантов с учетом сказанного может быть сформирована следующим образом:

1. С одной стороны, официант получает зарплату от директора, которая превышает суммы, удерживаемые директором с официанта за нанесенный ущерб (скажем, за разбитую посуду); с другой стороны, официант получает чаевые с потребителей, которые превышают суммы, которые он должен был бы заплатить им за доставленные неудобства (скажем, порчу одежды из-за неаккуратного обслуживания и т.п.).

2. Официант получает от директора заработную плату, превышающую суммы, удержанные с официанта за нанесенный ущерб; официант не только не получил чаевые с потребителей, но заплатил им за доставленные неудобства.

3. Официант платит директору определенную сумму (или процент с его зарплаты) за привилегию получить данную работу или за нанесенный ущерб; потребители вознаграждают официанта чаевыми, которые превышают его плату посетителям за доставленные неудобства.

4. Официант платит директору за причиненный ущерб больше, чем он получил зарплату; возмещение потребителям за доставленные неудобства превышает размер полученных чаевых.

Последняя комбинация может, естественно, существовать лишь короткое время; преобладают первые три комбинации.

Все упомянутые четыре типа оплаты могут быть доведены до точки, когда они могут интерпретироваться как коррупция и приносить больше отрицательных следствий, чем положительных.

1. Вертикальная плата с положительным знаком. В этом случае директор обеспечивает официанта по крайней мере минимумом зарплаты. Этот минимум ему дается в силу того, что в работе ресторана могут быть перебои не по вине официанта. Вместе с тем директор может коррумпировать официанта, платя ему дополнительные деньги за обслуживание потребителей пищей пониженного качества и урегулирование им конфликтов, которые могут возникнуть в этой ситуации.

2. Вертикальная оплата с отрицательным знаком. Такой тип оплаты существует редко, так как предполагает высокий размер чаевых. Этот тип оплаты существовал в дорогих русских ресторанах в предреволюционный период. Хозяин ресторана не только не платил официанту, но обязывал его отдавать ему определенную часть чаевых. Такой метод оплаты резко увеличивал ответственность официанта за высокое качество обслуживания, равно как ответственность хозяина за высокое качество обслуживания официанта. Такой метод оплаты существует и в некоторых советских ресторанах. Но он рассматривается как нелегальный. В соответствии с действующим законом директор обязан платить официанту зарплату, а официант обязан покрывать ущерб, нанесенный ресторану. Между тем, в хороших ресторанах официанты получают высокие чаевые, которые во много, много раз превышают их зарплату. Официанты в этих ресторанах платят директору определенную сумму. Требование такой оплаты обусловливается в неформальном договоре, который заключает директор и официант во время приема последнего на работу.

3. Горизонтальная оплата с положительным знаком. Эта оплата определяется чаевыми, получаемыми от посетителей. Положительный аспект такого рода системы оплаты определяется тем, что она стимулирует официанта к улучшению качества обслуживания. Более того, директор не должен тратить время на систематическое наблюдение за качеством обслуживания

официанта. Поскольку множество посетителей участвует в оценке обслуживания данного официанта, то резко уменьшается вероятность в неправильной оценке его деятельности в целом, которую мог бы допустить директор, если бы один оценивал качество его обслуживания.

Рассмотрим некоторые отрицательные аспекты указанного типа вознаграждения официанта. Так, могут быть случаи, когда отдельные потребители, которых официанты знают как людей, щедро дающих чаевые, будут лучше обслужены в ущерб многим другим потребителям. Кроме того, при вознаграждении официанта потребителями затрудняется учет его дохода. Это создает возможность официанту утаить доход от обложения налогом. Тем самым для официанта возникает дьявольский соблазн для лжи со всеми вытекающими отсюда моральными последствиями. В силу указанных причин (и, возможно, еще других) в ряде стран (районах, периодах времени) обслуживание включено в цену, либо является фиксированной добавкой к цене.

4. Горизонтальная оплата с отрицательным знаком. Положительным аспектом такой оплаты является повышение ответственности официанта при нанесении ущерба посетителю. Между тем официант при этом может коррумпировать посетителя, заплатив ему дополнительную сумму за то, что посетитель утаит от публики плохое обслуживание в данном ресторане.

Таким образом, все методы оплаты при определенных условиях могут быть использованы

для коррумпирования людей, участвующих в обмене. Анализ причин, которые определяют коррупцию и методы борьбы с нею выходят за рамки данной работы.

Взаимоотношения между представителями различных организационных структур и коррупция

Рассмотренный случай с рестораном касался взаимоотношений между индивидом и организацией. Этот тип отношений встречается довольно часто также в таких видах обслуживания, как, например, такси, парикмахерские, магазины и т.п. Попутно заметим, что многообразие типов вознаграждений встречается прежде всего в тех областях услуг, где при обслуживании доминирующее значение имеет качество услуги, а не товар, передаваемый потребителю. Возможно, что поэтому в магазинах редко встречается горизонтальное вознаграждение, т.е. непосредственное вознаграждение покупателем продавца.

Матрица комбинаций механизмов функционирования и вознаграждений может быть использована не только для демонстрации взаимоотношений между индивидом и организацией. Развитое общество имеет сложную организационную структуру, которая связывает участников, выступающих как в роли производителей товаров и услуг, так и их потребителей. Эта структура определяет всевозможные виды коррупции, методы борьбы с ней.

Рассмотрим вначале различные виды коррупции, которые возникают в советском обществе, применительно к взаимоотношениям трех важнейших структурных объектов: индивид, хозяйственная организация и правительственное учреждение.

Между хозяйственными организациями и правительственными учреждениями разделение весьма условно. Вместе с тем оно по следующим причинам важно. Во-первых, отношения между индивидами и организациями и организациями между собой могут осуществляться во многом через горизонтальные механизмы. А отношения между индивидами, организациями, с одной стороны, и правительственными учреждениями, с другой, — преимущественно осуществляются через вертикальные механизмы. Во-вторых, мера коррумпирования работников в значительной мере определяется тем, в какой мере удастся явным образом выявить влияние коррумпирования на деятельность индивида. Не случайно в СССР (и в западных странах также) внутри промышленных предприятий коррупция развита сравнительно мало. Директор завода в большей степени заинтересован в таком подборе людей и их оплате, которые бы давали ему возможность выполнять план; в противном случае его карьера будет поломана. Другое дело в правительственных учреждениях. Они менее подконтрольны, поскольку они сами контролируют. Кроме того, результаты их деятельности бывает весьма трудно учесть. И,

наконец, можно заметить, что в правительственных учреждениях, которые находятся на более высоком уровне иерархии или охватывают более широкую совокупность организаций, больше степеней свободы в распоряжении средствами. Это создает и большие возможности для сокрытия отрицательных эффектов от коррумпирования.

Приводимая ниже матрица показывает девять типов возможных отношений, которые могут возникнуть между "производителями" и "потребителями", представленными соответственно индивидами, организациями и учреждениями.

<i>Потребители</i>	<i>производители</i>		
	<i>Индивид</i>	<i>Организация</i>	<i>Учреждение</i>
<i>Индивид</i>			
<i>Организация</i>			
<i>Учреждение</i>			

Рассмотрим как происходит в СССР коррумпирование при всех указанных девяти типах взаимоотношений.

1. Индивид

1.1. Индивид (потребитель) – индивид (производитель).

В СССР в значительной мере развиты полулегальные формы услуг типа ремонта квартир, аренды жилплощади, сдачи дач на летний период и т.п. "активности", которые можно считать полулегальными и относящимися к "серому рынку". Использование, к примеру, в частном порядке строительных рабочих для ремонта квартир явно связано с их коррумпированием. Во-первых, эти рабочие получают от частных подрядов значительно более высокую оплату, чем на основном производстве. Это приводит к тому, что они не заинтересованы достаточно продуктивно работать на своей основной работе. Кроме того, из-за отсутствия или высокой цены в магазинах на строительные материалы эти рабочие часто воруют со строек материалы для выполнения частных работ. Такого рода коррумпирование рабочих, связанное с ремонтом частных квартир, является одним из источников алкоголизма в СССР: сравнительно легко добытые деньги, неподконтрольные семье, легко тратятся на алкоголь.

Сказанное во многом верно и для других видов деятельности на "сером" рынке.

1.2. Индивид – организация

Весьма распространенным случаем, когда индивид только в своих личных интересах подкупает организацию, являются взятки, которые рабочий дает мастеру в целях получения более выгодных работ. Эти взятки даются во всевозможных видах, в частности отчислений определенного процента от зарплаты. Но чаще всего они принимают форму приглашения мастера на выпивки.

Индивиды платят взятки весьма широко при поступлении на учебу во многие учебные заведения; не случайно довольно часто перед началом вступительных экзаменов в институты в центральной печати появляются статьи или фельетоны, посвященные разоблачению взяточников из числа членов приемной комиссии института и дирекции. Взятки платятся индивидами при желании положить больного родственника в хорошую больницу. Как правило, больницы обслуживают население по месту жительства. Если известно, что в другой больнице есть хороший специалист, то нужно заплатить взятку, чтобы попасть к этому врачу. Если больница принадлежит научно-исследовательскому институту и имеет формальное право обслуживать больных вне зависимости от места их проживания, то взятка платится за то, чтобы попасть в больницу вне очереди; могут потребоваться годы, чтобы попасть в такую больницу в порядке общей очереди.

1.3. Индивид – учреждения.

Развитая система бюрократических правил, устанавливаемых государством, является благоприятной средой для процветания взяточничества.

Взятки даются милиции за право проживания в крупных городах. В СССР человек, желающий переехать из одного города в другой, попадает в заколдованный круг: нельзя поступить на работу в городе, не имея прописки, нельзя получить прописки, не имея работы. Взятка милиции может помочь разрубить этот круг.

Взятки государственным учреждениям даются частными лицами с целью уйти от наказания за такого рода нелегальные действия как самогоноварение, укрытие доходов от нелегальной частной практики (в частности, зубными врачами) и т.п.

Широко практикуются взятки инспекторам за облегчение (или избавление) от экзаменов при получении водительских прав, освобождение от штрафа за нарушение правил уличного движения и т.п.

2. Организация

2.1. Организация – индивид

Эти случаи коррупции прежде всего связаны с выполнением руководителем организации или его подразделения нелегальных видов деятельности с включением в нее рядовых работников. Для того, чтобы работники согласились участвовать в проделках руководителя, последний платит им за выполнение нелегальных работ повышенную зарплату.

Однако бывает и коррумпирование руководителями рабочих за выполнение легальных видов деятельности. Из-за неорганизованности производства начальнику цеха нередко приходится просить рабочих оставаться работать сверхурочно или в выходные дни. Поскольку сумма дополнительной оплаты за эти работы недостаточно высока, то рабочие часто на них не соглашаются. Здесь и вступает в ход взятка в виде "самой твердой валюты": спирта – наивысшего лакомства для пьющего рабочего. Спирт нельзя купить в магазинах (за исключением районов Крайнего Севера), но он имеется на многих производствах для технологических целей. Определенное число стаканов спирта (стакан спирта является единицей измерения этой валюты), выданного рабочему полулегально, выступает в виде оплаты за работу.

В последние годы усилилось коррумпирование рабочих путем "разрешения" воровать с

предприятий необходимые им продукты; речь идет, конечно, о количествах, которые рабочий может достаточно незаметно вынести с собой. Такого рода взятка рабочему компенсирует замороженную заработную плату и стимулирует рабочих держаться на данном предприятии и выполнять работы в нужное руководителю время. Такого рода воровство прежде всего характерно для предприятий легкой и пищевой промышленности, где особенно низкая зарплата. Однако эти методы подкупа рабочих применяются и на предприятиях тяжелой промышленности. Рабочим полулегально разрешается на оборудовании предприятия, из материалов предприятия, ремонтировать различного рода механизмы и машины, имеющиеся у частных лиц.

2.2 Организация – организация

Строго говоря, взаимодействие между этими участниками могут быть двойными в зависимости от соотношения спроса и предложения. Рассмотрим типичную ситуацию в СССР, где спрос превышает предложение. Известно, что система планирования в СССР построена так, что спрос и предложения на средства производства никогда не сбалансированы; при этом спрос превышает предложение. Уже в самом плане закладывается неудовлетворенный спрос, поскольку предприятиям-потребителям планируются поставки с предприятий, на которых должны быть

введены новые мощности; между тем, всем известно, что введение новых мощностей в плановые сроки не осуществляется — строительные работы всегда запаздывают. Кроме того, нереалистичность спроса, его заниженность по плану по сравнению с фактическим обуславливается еще завышенными нормами на расход средств производства, которые устанавливаются во многом волюнтаристским образом. И, наконец, в плане отсутствуют резервы на погашение всевозможных возмущений в технологиях, которые могут привести к повышению спроса на те или иные товары.

Хотя во многих случаях разрыв между спросом и предложением при реализации плана составляет порядка 2-3%, этого достаточно, чтобы индивидуальная организация-потребитель оказалась под угрозой невыполнения плана со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями для его коллектива. Поэтому промышленные предприятия вынуждены посылать своих эмиссаров (толкачей) к предприятиям-поставщикам. Естественно, каждый толкач пытается получить товар для представляемого им предприятия. Для достижения этого ему приходится коррумпировать работников предприятия-поставщика, начиная со скромных подношений секретарям и кончая довольно заметными дарами для работников отдела сбыта и, наконец, руководства предприятия.

Хотя деятельность толкачей считается полуполюгальной, советские руководители готовы закрывать на это глаза; они предпочитают

выполнение плана любой ценой, чем отговорки предприятий, что те не сумели выполнить план из-за плохого снабжения.

Корруптивное поведение организацией другой организации существует и на Западе. Примером могут служить взаимоотношения между представителем организации, покупающей товары, и организацией, продающей их. Продавец товаров любыми способами пытается убедить покупателя увеличить объем покупки. Вознаграждения, которые представитель организации-покупателя получает от организации-продавца, обычно считаются нежелательными, поскольку этот представитель может совершать действия и в ущерб своему нанимателю. В предыдущем примере с рестораном предполагалось, что официант, получая вознаграждения от потребителя, не наносит ущерб своему нанимателю.

Несмотря на зеркальный характер коррупции, возникающей при превышении спроса над предложением (описанный выше советский случай) и предложения над спросом (описанный выше западный случай), последствия от этих неравенств далеко не одинаковы. В случае превышения спроса над предложением коррупция способствует закреплению ситуации, при которой резко ухудшается качество продукции, не соблюдаются сроки поставок и т.п. (см. J. Kornai, *Anti-Equilibrium*, New York). Предприятие-потребитель в СССР при сложившейся ситуации боится наказать поставщика, нарушившего договор по срокам поставок и качеству продукции. Денежный штраф поставщика не

спасет предприятие-потребитель от всевозможных неприятностей, связанных прежде всего с невыполнением им плана по производству продукции; показатели затрат, уменьшенных на величину полученного штрафа, не играют существенной роли при оценке деятельности предприятия. Не приходится уже говорить о том, что предприятие-потребитель не может ожидать в последующем благосклонного к себе отношения со стороны поставщика, если оно пыталось штрафовать последнее за невыполнение договора. Лишь с помощью коррупции предприятие-потребитель может обеспечить выполнение плана и получить положительную оценку своей деятельности.

Таким образом, в СССР коррупция предприятиями-потребителями предприятий-поставщиков ведет к крайне отрицательным последствиям; лишь изменение системы планирования может быть эффективным средством устранения этой коррупции.

Другое дело с имеющимся на Западе коррумпированием поставщиком потребителя. Несмотря на то, что представитель организации-покупателя может причинить ущерб своему нанимателю, в принципе можно в известной мере нормализовать отношения представителя и нанимателя. Это требует, с одной стороны, их взаимного доверия, а с другой — суровой системы наказания в случае, если представитель злоупотребляет доверием нанимателя.

2.3. Организация – учреждение

Мне представляется, что в наибольшей мере коррупция в СССР развита во взаимоотношениях между организациями и государственными учреждениями. Взятки здесь связаны как с осуществлением полулегальных действий, так и полностью нелегальных.

К числу полулегальных действий следует прежде всего отнести коррупцию работников министерств, партийного аппарата, с целью получения предприятиями льготных планов, т.е. планов на меньший выпуск продукции с большими затратами. Этому вопросу посвящена значительная литература.

”Полузеркальное” отображение этого явления можно увидеть и на Западе: корпорации коррупируют государственных служащих (в своей стране или за границей) с целью получения лучших контрактов: больший выпуск и большие затраты. Хотя государственные учреждения преимущественно производят коллективные блага, они приобретают на рынке индивидуальные товары. Взаимоотношения между представителем государственного учреждения, покупающего эти товары, и корпорацией, их продающей, напоминают упомянутые выше отношения между взаимоотношениями организации-продавца и организации-покупателя. К сказанному выше можно лишь добавить, что если представитель организации-продавца вознаграждает представителя-покупателя, то это вознаграждение в принципе

можно рассматривать как горизонтальную часть оплаты последнего. Разумеется, сказанное верно только при условии, что представитель организации-покупателя не злоупотребляет своим служебным положением.

В наибольшей мере коррумпирование организациями правительственных и партийных учреждений в СССР связано с нелегальной деятельностью организаций. Воровство наиболее всего распространено в торговой сети. Я бы сказал, что практически в торговой сети воруют все. Это в особенности вызывает необходимость у работников торговых организаций поддержки со стороны вышестоящей бюрократии. Директора магазинов дают систематические взятки не только руководителям вышестоящих торговых органов управления, но и партийному аппарату, милиции, судебной системе и т.п.

Что касается работников промышленных предприятий, то они дают взятки вышестоящим учреждениям за установление им повышенных норм расхода материалов, оборудования и т.п. с тем, чтобы из "сэкономленных" средств произвести товары, которые могут быть сбыты на "черном" рынке. Сказанное прежде всего относится к предприятиям, производящим потребительские блага или средства для их непосредственного производства.

3. Государственные учреждения

3.1. Государственные учреждения – индивид

Дополнительные вознаграждения индивиду, играющие роль коррупции, могут быть реализованы государством в разной форме. Одним из них является установление советским государством заведомо низких цен на некоторые потребительские товары, т.е. цен ниже равновесных. Отсюда спрос на эти товары превышает их предложение и эти товары становятся дефицитными. (Попутно заметим, что могут быть товары, потребности в которых не удовлетворены, но на которые установлены цены равновесия и тем самым их спрос и предложение сбалансированы; если понизить цены на такие товары, то спрос на них увеличится. К числу таких товаров относится, к примеру, сахар. Дефицитными товарами в СССР являются модная женская одежда, ковры, импортная мебель, автомобили и др. Представляется, что государство легко могло бы увеличить цены на эти товары без какой-либо угрозы бунтов со стороны населения, поскольку эти товары не являются продуктами первой необходимости. Однако оно этого не делает, так как, по-видимому, считается с тем фактом, что рост цен может вызвать определенное недовольство населения. В частном разговоре с одним из руководителей советской системы ценообразования мне было сказано, что повышение цен на указанные

дефицитные товары было бы политически неоправдано. Заниженные цены, по мнению этого чиновника, создают у населения иллюзию их доступности, т.е. что лица со сравнительно небольшим доходом могут приобрести многие из этих товаров, но для этого надо лишь постоять в очереди. У населения вырабатывается представление, что необходимость стоять в очередях за товарами лишь временное явление и по мере того как производство этих товаров будет расширяться, очереди будут сокращаться.

Рассмотрим отрицательные аспекты такого рода метода установления цен с точки зрения предмета данной статьи, т.е. какую цену платит общество за иллюзии, создаваемые государством.

Существование дефицитных товаров приводит к появлению нелегальной системы торговли в рамках государственной торговли. Механизм этой нелегальной системы примерно таков. Продавец предупреждает "свою клиентуру", когда будут "выброшены" дефицитные товары; за это продавец получает дополнительную плату. Продавец может также отложить дефицитный товар под прилавок или навесить ярлык "продано" на мебель, а затем продать эти товары по повышенным ценам. Дополнительная плата при таком методе продажи дефицитных товаров ниже, чем при покупке у спекулянтов, но зато труднее найти продавцов, которые готовы пойти на риск продажи таких товаров незнакомым людям. Часто продавцы имеют дело с доверенной

группой спекулянтов. Последних можно также рассматривать как жертв введенной государством системы коррупирования населения через искусственно заниженные цены.

Можно с достаточной уверенностью сказать, что подавляющее большинство продавцов вовлечено в торговлю дефицитными товарами, потому что последние имеются почти во всех магазинах. Если даже молодой продавец честен, то он все равно будет вовлечен своим заведующим в такого рода деятельность, так как заведующий ожидает от него взятки, и в свою очередь должен платить взятки вышестоящим руководителям, которые обеспечивают магазины дефицитными товарами.

Что заставляет работников торговли идти на нелегальные методы продажи товаров? Прежде всего, относительно низкая их оплата. С другой стороны, есть реальная возможность быстрого получения значительного дополнительного дохода. (Возможно, инженер в проектно бюро тоже готов был бы пойти на нелегальные заработки, но у него нет таких возможностей.) Кроме того, многие из указанных методов продажи дефицитных товаров достаточно безопасны, так как трудно доказать, что продавец заранее по телефону известил свою клиентуру о появлении дефицитных товаров. Кроме того, работники ОБХС, которые должны пресекать нелегальные методы торговли, сами легко становятся жертвами коррупции, хотя бы уже в силу низкого уровня получаемых ими окладов.

Получение работниками торговой сети значительных нелегальных доходов в огромной мере развращает их. При низком культурном уровне большинства работников торговли, полученные ими "бешеные деньги" в значительной мере уходят на алкоголь. Продавцы в мебельных магазинах, продавцы овощей в палатках и т.п. почти никогда "не просыхают". Резко также увеличился алкоголизм среди женщин в связи с расширением сферы услуг.

3.2. Государственные учреждения – организации.

Мне представляется, что коррупция государственными учреждениями организаций – явление не сильно распространенное; несравненно более распространено коррупирование организациями государственных учреждений (см. 2.3).

Вместе с тем, можно указать на некоторые случаи, когда в СССР государственные учреждения коррупируют организации.

Например, некоторые работники министерства выделяют подведомственному ему научно-исследовательскому институту большую сумму для премирования работников из фондов министерства и взамен за эту услугу работники института отдают часть премии работникам министерства. Передача этих денег идет либо через фиктивных работников, формально зачисленных в штат института (прежде всего, через его экспериментальные лаборатории) или по

договоренности с надежными работниками, которые готовы отдать часть своей премии.

3.3. Государственные учреждения – государственные учреждения.

Корруптивное внутри системы государственных учреждений весьма развито в СССР. Это, прежде всего, корруптивное нижестоящими учреждениями вышестоящих.

Корруптивное нижестоящими учреждениями вышестоящих проявляется прежде всего в том, что они платят в той или иной форме взятки для получения лучших должностей в партийном аппарате, к примеру, для перехода из провинции в центральный аппарат; для покрытия нелегальных дел судебные органы платят взятки своим непосредственным хозяевам – партийному аппарату и т.п.

Рассмотрим несколько подробнее корруптивное вышестоящими государственными учреждениями нижестоящих.

Корруптивное в этом случае принимает форму большей оплаты государственных служащих, чем это предполагается декларированными принципами равенства в социалистическом обществе. Следуя марксистским указаниям, основанным на опыте Парижской Коммуны, ленинским указаниям в работе "Государство и революция", средняя заработная плата руководящих работников не должна заметно отличаться от средней зарплаты квалифицированных

рабочих. Уже вскоре после революции новый класс руководителей отверг эти принципы. Для того, чтобы внешне сохранить верность указанным марксистско-ленинским принципам, дополнительные доходы "верхам" шли через специальные системы распределителей. Эта система сохранилась в принципе и теперь (см. подробнее М. Matthews, "Gone Income in the USSR," *Economic Aspects of Life in the USSR*, 1975, pp.131-154).

Отклонения в беальности от объявленных принципов распределения дохода в СССР могут быть четче поняты, если ввести классификацию доходов с точки зрения меры их легальности и официальности. Отличие официальности от легальности в том, что первая открыто объявлена. Можно полагать, что наиболее развращающее влияние на общество оказывает не столько факт большей оплаты руководящих работников, сколько неофициальный характер этой оплаты, его замаскированность, скрытость. Эту мысль очень хорошо выразил академик Сахаров:

"К сожалению, эффективность "управляющей" группировки в нашей стране (как, впрочем, и в США, но в меньшей мере) оценивается не только чисто экономической или производственной результативностью (ведь кто сейчас будет говорить о большой экономической роли социалистического соревнования?): имеется скрытая охраняющая функция, и ей соответствуют в сфере потребления скрытые тайные

привилегии управляющей группировки. Очень мало кто знает о практиковавшейся в годы Сталина системы "зарплаты в конвертах", о непрерывно возникающей то в одной, то в другой форме системе закрытого распределения дефицитных продуктов и товаров и разных услуг, о привилегиях в курортном обслуживании и т.п. Я хочу подчеркнуть, что не против социалистического принципа оплаты по количеству и качеству труда, ведь относительно высокая зарплата лучшим административным работникам, высококвалифицированным рабочим, педагогам и медикам, работникам опасных и вредных профессий, научным работникам и деятелям культуры и искусства (составляющая малый процент в общем фонде зарплаты), не сопровождающаяся тайными преимуществами, не угрожает обществу и, более того, полезна обществу, если она выплачивается по заслугам. Ведь каждая неправильно использованная минута крупного администратора означает крупные материальные потери, каждая потерянная минута деятеля искусства означает потери в эмоциональном, философско-художественном богатстве общества. Но когда что-то делается втайне, невольно возникает подозрение, что дело нечисто, что тут имеет место подкуп верных слуг существующей системы. Я думаю, что разумным методом решения этой "деликатной" проблемы являлся бы не партмаксимум или что-нибудь подобное, а запрещение всех привилегий и установление системы зарплаты с учетом общественной ценности труда и

экономически рыночного подхода к проблеме зарплаты.”

(А.Д. Сахаров, ”Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе”, изд-во ”Посев”, 1970, стр. 41-42.)

Более того. Коррупирование вышестоящими государственными учреждениями нижестоящих проявляется не только в неофициальности установленных доходов. Еще очень важна структура доходов.

Я мог бы сформулировать следующий закон, характерный для социалистического принципа распределения по количеству и качеству труда: чем выше занимаемая должность в иерархии, тем выше удельный вес натуральных выплат в структуре доходов работника. Так, если заработная плата в денежном выражении является преимущественно единственным источником официального дохода рабочего (нижний уровень иерархии), денежная часть дохода секретаря Центрального Комитета КПСС (не члена Политбюро) в 60-ых годах составляла примерно лишь треть его общего дохода: две трети его дохода составляли всевозможные пайки, машины с шофером для семьи, дача с садовником и т.п. С помощью такого метода оплаты руководящие работники коррупируются, обрекаются быть послушными исполнителями.

Наличие натуральных выплат, зависящих от занимаемой должности, не позволяет работникам накопить значительные денежные суммы легальным путем и стать более независимыми.

С другой стороны, если такой работник теряет занимаемую должность, то это означает резкий спад в его жизненном уровне и в престиже, который сопутствует получаемым натуральным благам (правительственные дачи расположены в весьма престижных местах, наличие "черной Волги" дает особое ощущение превосходства при поездке по городу и т.п.).

Не случайно в СССР среди элиты возрождается интерес к аристократии, которая обеспечивает социальный статус и многие материальные привилегии независимо от занимаемой должности.

Получение членами-корреспондентами Академии Наук и академиками ежемесячной дополнительной оплаты, дач и т.п. благ за звание вне зависимости от должности является примером такого рода аристократических привилегий.

Наконец, я хотел бы отметить коррумпирование вышестоящими работниками нижестоящего партийного аппарата через политику капитальных вложений. Это выражается в том, что секретарю обкома, которому покровительствуют сверху, дается возможность в его области строить крупное индустриальное сооружение. Наличие такой стройки позволяет секретарю обкома получать и для своих личных нужд, его челяди и иногда для городов строительные материалы и строительных рабочих. Возможно, что одной из причин длительных сроков строительства в СССР является заинтересованность местного партийного аппарата в сохранении у них государственных строек как одного из источников их благополучия.

В связи с последним обстоятельством я хотел бы высказать следующее парадоксальное замечание. Возможно, что если государство участвует в распределении принадлежащих ему капитальных вложений, то для этой цели лучше иметь авторитарный, чем демократический режим. Дело в том, что в демократической стране лидеры зависят от большего числа сил, чем в авторитарном режиме. Так, если в СССР руководители при распределении капитальных вложений прежде всего вынуждены коррумпировать министров и секретарей ЦК партии союзных республик и ведущих областей, то, к примеру, в США при таком распределении доходов необходимо было бы коррумпировать кроме руководителей департаментов, еще сенаторов, конгресменов, губернаторов штатов, а также население штатов.

Три закона коррумпирования в СССР

Первый закон: Чем выше занимаемая должность в иерархии, тем выше процент взяток в общем доходе.

Обоснование этого закона в следующем. Возможности работника влиять на распределение ресурсов (включая назначения) по мере его роста в иерархии возрастают в геометрической прогрессии; между тем легальный доход работника возрастает лишь в арифметической прогрессии. Поскольку размер взяток зависит непосредственно от возможностей распределять ресурсы, то чем выше уровень управления, тем больше там есть возможностей для коррумпирования. Эмпирически я могу

подтвердить действие этого закона только на основе спорадических данных, основанных на услышанных мной историях. В настоящее время группа американских ученых пытается получить более объективную картину этого процесса, основанную на обследовании большого числа эмигрантов из СССР.

Второй закон: Чем менее тиранично авторитарное руководство, тем в большей мере оно использует коррупцию аппарата управления для увеличения собственной власти.

Лидеры в авторитарном государстве никем не избраны. Они любыми методами пытаются сохранить свою власть от притязаний со стороны работников более низких уровней иерархии. Это включает коррупирование этих работников сверху путем более высоких неофициальных доходов, включая всевозможные натуральные выплаты. Однако угроза потери этих доходов недостаточна, чтобы запугать работника, который стремится сместить вышестоящее начальство. Чтобы сильно запугать этого работника нужна еще угроза тюремного заключения или убийства. Если авторитарный режим становится тираническим, то неугодные лица легко уничтожаются без какого-либо даже формального с их стороны нарушения закона. В нетираническом авторитарном режиме должна быть причина для наказания работника. В этой ситуации коррупирование работниками нижних уровней иерархии своих вышестоящих начальников используется руководством страны для укрепления

своей власти. (См. А. Shtromas, *Political Change and Social Development: The Case of the Soviet Union*, Verlag Peter Lang, 1981.) Если работник проявляет нелояльность к вышестоящему работнику, он может быть довольно легко уличен в коррумпировании снизу и за такого рода нелегальную деятельность предан суду. Несколько процессов в СССР (в частности, в Луганске в начале 70-ых годов) над партийными деятелями среднего калибра были организованы на основе их обвинения в коррумпированности; насколько мне известно, причиной для этих процессов была борьба за власть между партийными боссами разного уровня иерархии.

Попутно заметим, что по мере того, как авторитарный режим становится более тираническим, в нем может уменьшиться роль коррупции, так как лидер и другими способами может уничтожать неугодных людей. Мне кажется, что в период Сталина в СССР коррупция была в меньшей мере развита, чем в постсталинское время, когда резко уменьшилось истребление неугодных работников.

Третий закон: Чем ниже пропорция между легальным и нелегальным (полулегальным) доходами, тем выше уровень коррупции.

Коррупция неодинаково развита в различных районах СССР. Мне представляется, что прибалтийские районы менее охвачены коррупцией; Средняя Азия, Кавказ, Молдавия находятся среди наиболее коррумпированных районов. Районы центральной России находятся где-то

посередине между двумя указанными крайностями. Уровень коррупции в том или ином районе представляется мне связанным с пропорцией между легальным доходом, получаемым населением, и его полулегальными (нелегальными) доходами.

Советский Союз — последняя большая империя в мире — имеет весьма необычную систему распределения доходов внутри империи. Русские имеют, по-видимому, низший уровень доходов среди ведущих национальностей. В районах Прибалтики легальные доходы высоки. Частично, это следствие того, что местное население до своего присоединения к СССР в 1940 г. имело более высокий уровень жизни и советское правительство вынуждено было считаться с этим фактом при установлении политики доходов. Кроме того, крестьяне в этом районе намного более квалифицированы, чем русские крестьяне. В районах Средней Азии, Кавказа, Молдавии легальные доходы сравнимы с доходами в России. В то же время жители этих районов, в отличие от России, имеют больше возможностей для получения полулегальных и нелегальных доходов. Они могут получать эти доходы за счет продажи фруктов и ранних овощей с собственных садов и огородов. Продажа этих продуктов за пределами республики ограничена. Более того, пока колхоз не выполнит план поставок государству продуктов, эта продажа даже запрещена. Но во многих районах страны спрос на фрукты и ранние овощи постоянно не удовлетворяется и

в силу их острой ограниченности могут продаваться по весьма высоким ценам. Это приносит сельскому населению указанных республик большие дополнительные доходы. Эти республики также стали местом отдыха советского населения. Нехватка санаториев, домов отдыха и гостиниц дает возможность населению этих республик получать значительные доходы от полулегальной аренды комнат для отдыхающих.

Тот факт, что значительная часть населения этих республик получает значительные полулегальные и нелегальные доходы, немедленно приводит к коррумпированности всех тех организаций, которые призваны следить за соблюдением законов. Кроме того, если большая часть населения получает значительные полулегальные и нелегальные доходы, то другая часть населения, если она оказывает первым услуги, требует от них дополнительной оплаты. Это еще в большей мере усиливает общую коррумпированность населения в указанных республиках.

Вместо заключения

Я хотел бы сказать в конце три общих замечания, касающихся коррупции.

1) Вертикальные и горизонтальные методы вознаграждения и коррупция.

В развитом обществе, где работник вовлечен одновременно в вертикальные и горизонтальные механизмы функционирования, широко применяются как вертикальные, так и горизонтальные методы вознаграждения. Сложность заключается в том, чтобы определить в какой пропорции использовать эти методы. Последнее в свою очередь связано с выработкой норм поведения, легализацией различного рода вознаграждений. Коррупция и возникает тогда, когда вертикальная или горизонтальная часть вознаграждения противоречит закону (обычаю). Применительно к рассмотренному выше ресторанному случаю видно, что вертикальные и горизонтальные части вознаграждения также не во всех странах приняты за норму. В тех случаях, когда в ресторане запрещены чаевые, то официант, согласившийся их принять, будет наказан за несоблюдение обычая. В этом случае можно полагать, что имело место коррумпирование официанта. Если запрещение чаевых будет связано, как выше отмечалось, с охраной интересов потребителей, то чаевые, выплачиваемые официанту, есть ни что иное, как попытка посетителя, дающего чаевые, и официанта, их

принимающего, улучшить обслуживание данного посетителя в ущерб другим посетителям. Еще более резко все сказанное проявляется при взаимодействии индивидумов и организаций в случаях, когда личный интерес участника к получению горизонтального вознаграждения может нанести ущерб представляемому им учреждению (организации).

Множество причин определяют выработку норм, регулирующих в той или иной стране пропорции между вертикальными и горизонтальными методами вознаграждений. Мне представляется, что одной из решающих причин является ответственность работника за выполнение порученных ему обязанностей. Чем более работник ответственен, тем, при прочих равных условиях, в меньшей мере возникает необходимость в горизонтальном вознаграждении; решающую роль играет вертикальное вознаграждение. Предельным случаем, характеризующим эту ситуацию, является робот, которому не нужно никакое горизонтальное вознаграждение, а лишь вертикальное, т.е. энергопитание и ремонт.

Если доминирующая культура в обществе такова, что люди недостаточно ответственны, то возможно, что надо увеличивать горизонтальные методы вознаграждения.

2) Коррупция первого и второго рода и их спектр.

Мне бы хотелось отделить нормы, связанные с выполнением действий, вредность которых

для общества является *спорной*, от норм, связанных с явно вредными для общества действиями. Рассмотренные выше случаи коррупции во многом касались действий, вредность которых для общества является спорной. Назовем такие случаи коррупции *коррупцией первого рода*. По-видимому, наибольшие возможности имеются для снижения коррупции первого рода за счет легализации соответствующих действий работников.

Между тем, имеется множество ситуаций, когда работники своими действиями могут явным образом наносить вред обществу. Дополнительная плата работникам за совершение такого рода действий может рассматриваться как *коррупция второго рода*. Борьба с ней представляет особые трудности и сводится во многом к общей проблеме борьбы с преступностью.

Конечно, введение лишь двух родов коррупции, как всякая бинарная классификация сложного явления, является упрощением. В более развитом случае надо вводить меру вредности совершаемых работниками действий с соответствующими мерами наказания. Мне представляется, что чем больше в стране бюрократии, чем больше регламентируются действия работников и чем труднее быстро менять эти регламентации при изменившейся ситуации, тем более развит спектр, характеризующий меру вредности совершаемых участниками действий. Чем более свободна страна, чем в ней меньше регламентаций и последние легче менять, тем более

жестко соблюдаются уже принятые нормы, тем возможней уже спектр, характеризующий меру легальности.

Если, к примеру, сравнить СССР и США, то можно увидеть следующую картину. В СССР, где бюрократия опутала все стороны жизни общества, действует богатый спектр мер легальности. Там широко представлены полулегальные виды деятельности, поскольку государство, с одной стороны, не хочет признавать их легальными, так как это противоречит идеологическим принципам системы, а с другой, вынуждено считаться со своими же собственными прагматическими интересами.

3) *Знак и размер коррупции.*

Имеется многообразие действий, которые поддаются коррумпированию. Вознаграждение, интерпретируемое как коррупция, может быть универсальным, т.е. быть инвариантно для любой страны, и может быть сингулярным, т.е. касаться одной страны или даже одного из ее районов. Различие между странами с данной точки зрения заключается в том, в каком *направлении* — с каким знаком — осуществляется коррупция, и каков ее *размер*.

Некоторые виды коррупции в различных странах идут в том же самом направлении. Например, это относится к попыткам преступников, совершившим убийство, подкупить власти, которые могут их осудить. Вместе с тем имеются виды коррупции, которые в разных странах имеют разный знак. Например, в

СССР предприятие-потребитель коррупирует предприятие-производитель с целью получения дефицитных ресурсов; в Западных странах предприятие-производитель коррупирует представителя предприятия-потребителя, чтобы увеличить продажу своего продукта. В Советском Союзе предприятия коррупируют государственные учреждения, чтобы получить большие контракты на выпуск продукции.

Таким образом, виды коррупции в различных странах различаются по знаку. В определении этого знака участвует много "ингредиентов". На основе приведенных выше примеров можно различить следующие "ингредиенты": а) роль участников, кто коррупирует и кого коррупируют, кто является производителем, кто является потребителем; б) намерения участников, т.е. либо увеличение выпуска продукции или уменьшение его.

Дальнейшие различия между странами относятся к *размеру* коррупции. Размер коррупции предопределяется прежде всего числом ограничений на деятельность индивидов, организаций и учреждений. Конечно, число этих ограничений лишь потенциально предопределяет размер коррупции. Некоторые другие условия, включая культуру людей, жесткость системы наказания за коррупцию и т.п., в конечном итоге определяют реальный размер коррупции в стране.

ПЕРСОНАЛИЯ

ЕВРЕИ В СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ*

Эта статья не является систематическим изложением той роли, которую играли евреи в процессе становления и развития советской экономической науки. Это скорее всего заметки, основанные прежде всего на моих личных впечатлениях. Некоторые факты о положении советских евреев, занятых в экономической науке, были уже мною опубликованы на Западе в книге "Советская экономическая мысль и политическая власть в СССР", Пергамон Пресс, 1980г. (Soviet Economic Thought and Political Power in the USSR, Pergamon Press, 1980). Я решил вновь привести некоторые из этих фактов в данной статье, так как здесь они звучат в другом контексте.

В 20-ые и начале 30-их годов в советской экономической науке был разработан ряд пионерских идей. К сожалению, я не знаком с национальным составом экономистов в этот период. Из общих соображений мне кажется, что тогда главную роль играли экономисты старой дореволюционной школы, а среди них евреев почти не было.

Я бы хотел в данной работе остановиться на роли евреев в становлении советской экономической науки в

* Данная статья была опубликована в жур. "Soviet Jewish Affairs", 1, 1981, стр. 29-51.

середине и конце 30-ых годов, в 40-ые годы и в особенности в послесталинский период. Последний мне наиболее знаком, так как я тогда принимал известное участие в развитии советской экономической науки.

Некоторые общие замечания об отношении к евреям-экономистам в Советском Союзе

Официальные антисемитские акции правительства еврейское население в СССР широко начало ощущать во время второй мировой войны. Это выразилось в таком факте как отказ в приеме евреев в лучшие вузы, в частности, на вновь созданный факультет международных отношений при Московском Государственном Университете. Я лично также столкнулся с фактом дискриминации в этот период. Во время войны я учился в Узбекистанском институте народного хозяйства в г. Самарканде. Поскольку при институте не было аспирантуры, а я хотел продолжать учебу, то в 1944г. я решил перевестись на экономический факультет Московского Государственного Университета. Мои самаркандские друзья, которые к тому времени уже успели вернуться в Москву, прямо намекали мне на антисемитскую политику при приеме студентов в МГУ. Но все же с большим трудом мне удалось приехать в Москву. Я встретился с деканом экономического факультета И.Д.Удальцовым. Он меня расспрашивал обо всем, вплоть до того участвовали ли мои родственники в профсоюзном движении в Одессе в 1905г., и ... в приеме отказал.

С большим трудом в 1945г. мне удалось перевестись в Московский Государственный Экономический Институт. В 1946г. я закончил этот институт. Из 19 выпускников института, рекомендованных в аспирантуру, только я один был еврей. Между тем среди выпускников было немало способных еврейских

юношей и девушек, а главное их уровень был заметно выше тех, кого рекомендовали в аспирантуру. Правда, в аспирантуру было принято несколько еврейских парней, которые кончили институт еще до войны и вернулись с фронта.

Таким образом, еще до создания государства Израиль в СССР началась явно наблюдаемая антисемитская кампания, т.е. видная уже простому еврею.

Антисемитская кампания в СССР началась вскорости после революции, точнее сразу же после смерти Ленина. В 20-ые и начале 30-ых годов эта кампания касалась лишь самого высшего уровня руководства страны - членов Политбюро и Секретариата ЦК ВКП(б) - и была замаскирована политической борьбой общего характера. История с отстранением Каменева (Розенфельда) от должности Председателя Совета Народных Комиссаров в мае 1924г., по воспоминаниям Якубовича, была мотивирована Сталиным тем, что неудобно, что еврей (фактически он был полуеврей) Каменев занимает посты, официально занимаемые Лениным.

В период великих чисток середины тридцатых годов был сделан следующий шаг в указанном направлении: были устранены евреи по крайней мере на уровне первых секретарей областных комитетов партии. Так, к примеру, на Украине до чисток было по крайней мере 5 евреев первых секретарей областных комитетов партии, после чисток - ноль. Также был очищен от евреев личный секретариат Сталина.

Антисемитская кампания, начатая вскоре после революции и принявшая открытые формы во время второй мировой войны, значительно усилилась в середине 40-х годов в период известной борьбы с космополитизмом. Кампания борьбы с космополитизмом преследовала не только цель устранения лидеров еврейской культуры в СССР, но и устранения евреев из сферы управления, партийного аппарата и науки. О

преследовании евреев-экономистов я поведаю ниже. Здесь же я хотел рассказать об известных мне фактах, связанные с арестом в 1948г. евреев-экономистов, работавших в промышленности.

В середине 40-х годов начальником планового отдела завода "Динамо" был Б.М.Пельцман. Его арестовали и обвинили в пресловутом желании "взорвать завод изнутри". Два доктора экономических наук, здравствующие возможно и поныне, были приглашены в МГБ в качестве экспертов. В своей экспертизе они показали, что Пельцман как начальник планового отдела умышленно создавал диспропорции в развитии цехов завода, допускал отставание развития заготовительных цехов от сборочных и т.п. Такое обвинение при желании можно предъявить любому плановику завода. Известный русский юрист Ф.Кони о таких ситуациях говорил: "Халатность что халат - на кого ни накинь, на всех полезет".

Примерно такого же рода обвинения были предъявлены фактически группе работников Московского автомобильного завода имени Сталина (ЗИС). В 60-ые годы я работал в секторе эффективности капитальных вложений Института экономики вместе с А.И.Шустером. Он мне рассказывал, что среди арестованных в середине 40-х годов евреев - работников ЗИС,а была и его жена (ее фамилия Кантор). Ее обвиняли в том, что она умышленно создавала "взрывную" политическую атмосферу на заводе. Работая в отделе труда и зарплаты, она якобы при распределении премий за результаты ежемесячной работы, отдавала предпочтение начальникам цехов - евреям. Такое предпочтение не могло не вызвать справедливого гнева русских людей со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Можно предположить, что проведенные в конце 40-х годов антиеврейские акции, включая закрытые процессы над евреями, занимавшими руководящие посты в промышленности, преследовали далеко идущие цели,

связанные с попыткой обвинения еврейского населения в целом в его нелояльности к Советской России. В этой связи представляет особый интерес информация, полученная от известного советского экономиста ныне покойного академика И.А. Трахтенберга - специалиста в области международных финансов. По словам Трахтенберга, в феврале 1953г. главный редактор газеты "Правда" собрал большую группу известных советских евреев. Главный редактор предложил собравшимся подписаться под текстом обращения к евреям Советского Союза о необходимости выезда в Сибирь. Аргументировалась эта необходимость примерно следующим. Среди евреев, как показал опыт послевоенных лет, есть много отщепенцев, вредителей, продавшихся Двойнгу и другим западным разведкам. В полном соответствии с марксистско-ленинской теорией указывались причины этого явления: отсутствие у евреев своего рабочего класса и колхозного крестьянства. Советское правительство желает помочь евреям исправить свои ошибки и создать им соответствующие условия для формирования рабочего класса и колхозного крестьянства - в районе Сибири. Трахтенберг говорил своим близким, что он отказался подписать этот документ

Политика, проводимая в постсталинский период по отношению к советским евреям, достаточно хорошо описана, и я на этом специально останавливаться не буду. В дальнейшем изложении я буду касаться некоторых общих вопросов положения евреев в СССР, но лишь попутно, в связи с изложением судьбы тех или иных экономистов-евреев.

Евреи в экономической науке в сталинский период.

Данный период характеризуется тем, что в нем начала функционировать сформировавшая Сталиным в

20-ые и начале 30-ых годов политическая и экономическая система. Эта система в основном действует и поныне. Существующая экономическая система в СССР создавалась в условиях, когда ставились экстраординарные цели по отношению к имеющимся в распоряжении малому количеству ресурсов. Естественно, что в таких условиях принудительные методы управления играли ведущую роль. В то же время необходимо было иметь концепцию планирования и использовать в ней экономические механизмы для увязки экономических показателей и согласования деятельности различных уровней плановой иерархии, в особенности интересов министерств и предприятий, поскольку последние имели несколько больше независимости.

Марксизм весьма упрощенно понимал будущее социалистическое общество, считая, что благодаря планированию в ней будет крайне легко увязать интересы людей с имеющимися ресурсами подобно тому как делал Робинзон Крузо. Поэтому советская экономическая наука оказалась совершенно неподготовленной к поставленной перед ней новыми задачами. Абсорбировать имевшиеся идеи в западной экономической науке было чрезвычайно трудно, не только по идеологическим причинам, но и потому, что они были ориентированы на развитие рыночной экономики.

Известно, что в СССР экономическая наука выполняет две функции: идеологическую и практическую. В создавшихся условиях, естественно, ведущая роль принадлежала т.н. полит-экономам, т.е. экономистам, которые должны были прежде всего найти идеологическое обоснование сложившейся жесткой экономической системе. И евреи сыграли в этом свою роль. Конечно, первым идеологом был сам Сталин. Его главными подмастерьями к концу тридцатых годов были евреи: Л.А.Леонтьев, Б.Л.Маркус, Е.С.Варга, Л.М.Гатовский, Г.А.Козлов, М.Н.Смит

(шутливо прозванная мадам Смит) и др. Учебник политической экономии был написан в тот период совместно Лapidусом и Островитяшовым; но известно, что большую роль при этом играл еврей Лapidус. (Ходила даже шутка по поводу этого учебника: Лapidус написал, Островитяшов подписал). В 1940г. Сталин пригласил 6 ведущих советских экономистов на беседу. Я знаю только четырех из них: среди них было два еврея- Леонтьев и Маркус.

Судьба евреев идеологов сложилась по-разному. Поскольку они стали известными в основном после великих чисток, когда аппарат управления и пропаганды во многом стабилизировался, то они умерли в своих постелях. Однако подавляющее большинство из них лишилось при Сталине своих высших должностей, но сохраняли достаточно хорошее положение.

В середине и конце тридцатых годов подручным Сталина номер один в политической экономии был Л.А.Леонтьев. Как ученый Леонтьев был малозначимой фигурой, но обладал хорошим политическим чутьем и способностями к публицистике. Леонтьев был настолько близок к Сталину в тот период, что Сталин его неоднократно приглашал на беседы в свою кремлевскую квартиру. В годы войны Леонтьев был отодвинут от своей ведущей позиции и его заменил К.В.Островитяшов (кстати также как и Сталин он прошел семинарию). Леонтьев был затем много лет главным редактором политического еженедельника журнала "Новое время", имевшим известную ориентацию на Запад и тем самым занимавшийся демагогией с некоторой большей изощренностью. В последние годы он был на пенсии, тяжело страдая от паркинсоновой болезни. Но все же как член-корреспондент Академии Наук СССР он продолжал играть известную роль, поддерживая при этом ряд новых либеральных направлений в экономической науке. И все это на фоне глубокой скорби по Сталину

последних дней жизни. Умер Леонтьев в Москве в 1974г.

Несколько по-иному сложилась судьба Б.Л.Маркуса (кстати его родная сестра была женой С.М.Кирова). Внешне блестящий человек, он был малозначимым ученым. Основная его работа "Труд в социалистическом обществе", Госполитиздат, 1939г., была весьма поверхностна и насквозь апологетична.

В середине тридцатых годов Маркус работал заведующим экономическим отделом газеты "Правда"; главным редактором газеты был в то время Л.З.Мехлис. Вспоминая годы своей работы в "Правде", Маркус рассказывал мне, в частности, о скромности Сталина. Как то Маркус, будучи по текущим делам в кабинете Мехлиса, был свидетелем звонка Сталина Мехлису. Сталин просил Мехлиса умерить его, Сталина, восхваление. Этот звонок очень умилил Маркуса. Однако, судя по всему, - это был очередной сталинский трюк: либо способ проверки лояльности Мехлиса, либо желание свалить на кого то принявшие гротескные формы восхваления вождя, на что обращал внимание даже Л.Фейхтвангер в своей книге "Москва 1937г."

Сталин обращался в те же годы к некоторым руководителям и с противоположной просьбой. К примеру, вот что мне поведала Лена Косарева, дочь погибшего в великих чистках секретаря ЦК ВЛКСМ Косарева. Сама она прошла сталинские лагеря и случайно выжила. В 1934г.(?) Косарев, вернувшись домой после очередного посещения Сталина, был очень взволнован. Дело в том, что Сталин просил восхвалять его, Сталина, мотивируя это тем, что народу нужны вожди, а не, коненчо, его, Сталина личными интересами

Успешная работа в газете "Правда" принесла Маркусу вскорости должность директора Института Экономики Академии Наук СССР - штаба советской экономической идеологии, а также одновременно должность главного редактора журнала "Проблемы экономики".

В конце тридцатых годов Маркус при всем его политическом архиконформизме допустил крупнейший просчет. В редактируемом им журнале в 1940г. появилась статья сотрудника Института Экономики Кубанина (еврея по национальности). В этой статье Кубанин, идя по свежим следам речи Сталина на XVIII съезде партии, показал, что по производительности труда в области сельского хозяйства СССР отстает от США. Напомню читателю, что в своей речи Сталин говорил об основной экономической задаче СССР, связывая ее с превышением "производства чугуна и стали на душу населения в стране" по сравнению с ведущими капиталистическими странами. Но Сталин не говорил об отставании производства сельскохозяйственных продуктов на душу населения. Более того, как это было вскорости разъяснено статьей в газете "Правда", не надо путать производительность и интенсивность труда; если на Западе работник иногда больше выпускает продукции, то это достигается за счет большей интенсивности, а не производительности его труда. По слухам, Н.А.Вознесенский (тогдашний Председатель Госплана СССР) передал Сталину статью Кубанина. Это сопровождалось заявлением, что статья является клеветой на сталинский колхозный строй, поскольку в ней утверждается, что производительность труда в колхозах ниже, чем на западных фермах. После этого заявления судьба Кубанина была решена. Кубанин был уничтожен (он был расстрелян или погиб в лагере). Семья Кубанина была выслана. Уже после 1956г., когда Кубанин был посмертно амнистирован, его семья вернулась в Москву. Его дочь, Марина Кубанина, в память об отце была принята на работу в Институт Экономики. Сотрудник Центрального Статистического Управления СССР Соломон Моисеевич Хейшман (его принадлежность к еврейству не вызывает сомнений), который дал Кубанину статистические данные, был также арестован, но ограничился длительной ссылкой. В середине 50-ых годов он был реабилитирован, вернулся

в Москву и был принят на работу в Институт Экономики, где успешно работает и до сих пор.

Что касается Маркуса, то его в связи со статьей Кубанина обвинили в двурушничестве, сняли с поста директора института и по-моему даже исключили из партии (или по крайней мере подвергли самому строгому партийному взысканию). Но вскоре началась война и Маркус добровольцем ушел на фронт. Когда я встретился с Маркусом в 1946г., он уже был полноправным членом партии и назначен заведующим кафедры экономики труда во вновь организованный Московский Государственный Экономический Институт. Маркус быстро понял, что заниматься проблемами труда в царившей тогда экономической и политической обстановке (принудительном труде, низком уровне доходов населения и т.п.) весьма опасно. Поэтому, хотя он оставался руководителем кафедры, он переключился на другую тематику. Используя свой редакторский опыт, он активно включился в редактирование многотомника по истории Москвы (в 1947г. торжественно было отпраздновано 800-тие Москвы). В 1949г. Маркус умер от рака.

История с группой Кубаница-Хейнмана-Маркуса, вообще говоря, можно рассматривать прежде всего как политическую акцию, характерную для тогдашнего сталинского времени. Между тем ее можно в дополнение рассматривать и как проявление начавшейся уже тогда антисемитской компании, о которой я писал в первой части статьи.

Замечу коротко о судьбе идеологов, которые занимались западной экономикой и показывали, что она в полном соответствии с марксистско-ленинской доктриной приближается к своему концу. А.И.Кац (еврей-коммунист, приехавший в СССР из Румынии в конце 30-ых годов) в своей работе, написанной в середине 40-ых годов, дошел даже до того, что доказывал, что разложение капитализма уже так глубоко, что нужно его немножко подтолкнуть и он

окончательно распадется. Эта работа очень понравилась Сталину, поскольку вполне соответствовала его честолюбивым замыслам стать владыкой мира. Как мне рассказывал К.В.Островитянов, Сталин велел опубликовать эту работу в журнале "Большевик" (ныне "Коммунист"). Но противники Каца (не по убеждениям, а по политической карьере) оказались столь успешными, что им удалось сорвать эту публикацию. По словам, Островитянова им помогал в этом деле Г.М.Маленков. Что касается А.И.Каца, то он продолжа и продолжает свою активную деятельность, направленную на защиту марксистской доктрины. Я еще ниже вернусь к нему.

Главной идеологической фигурой, которая защищала идеологически марксистскую доктрину о разложении капитализма, был академик Е.С.Варга - еврей, коммунист, игравший видную роль в Венгерской революции и после ее поражения приехавший в СССР. До 1948г. Варга возглавлял Институт мировой экономики - идеологический центр борьбы за марксистское объяснение западной экономики. В этом институте работало большое число евреев и они занимали там ведущее положение. Среди них были члены-корреспонденты М.Н.Смит и Р.Левина, доктора экономических наук М.И.Рубиштейн, С.А. Далин, Ш.Б.Лиф, В.Е. Мотылев и др.

В 1948г. в период борьбы с комполитизмом институт был разогнан. Формальным поводом для ликвидации института было обвинение в буржуазном объективизме. В частности и в особенности, уничтожающей критике подверглась книга сотрудника института М.Л. Бокшицкого (еврея по национальности), посвященную изложению ряда проблем американской промышленности. Поскольку книга писалась в период союзнических отношений между США и СССР, то в ней было недостаточно ругани капитализма, как это уже требовалось в 1948г. Однако такая суровая мера как ликвидация института показывало, что дело было не

в отдельных ошибках, допущенных там, а в том, что надо было разогнать "осиное гнездо космополитизма".

Один из ведущих сотрудников института Р. Левина была даже арестована. Ее реабилитировали вскорости после смерти Сталина, но она уже была психически больным человеком. Умерла она в Москве в конце 50-ых годов (или самом начале 60-ых). Также был арестован Г., помощник Варги, еврей по национальности, который помогал ему в подготовке рукописей к печати и кажется даже переводил их с немецкого на русский язык. (Варга так до конца жизни не научился хорошо говорить и тем более писать по-русски). После смерти Сталина этот помощник был освобожден из заключения и принят на работу в Институт Экономики.

После разгрома Института Мировой Экономики в 1948г. большинство его сотрудников перешло на работу в Институт Экономики. В середине 50-ых годов был вновь создан Институт Мировой Экономики и Международных Отношений, но уже, естественно, во многом "освобожденный от еврейского засилья".

Теперь по поводу роли евреев в формировании той стороны советской экономической науки, которая обслуживала практические нужды вновь созданного планового экономического механизма. Конечно, между идеологической и практической сторонами экономической науки нет непроходимой стены. С одной стороны, идеология давала исходные предпосылки для создания экономического механизма, а с другой, - изучение опыта и разработка методов экономического управления приводила к обобщениям, носившим идеологический характер.

Конкретным проявлением указанного взаимодействия является, к примеру, проблема ценообразования. Исходные предпосылки ценообразования носят идеологический характер. Они определяются тем, какую из концепций образования ценности принять при формировании цен в плановом

хозяйстве: трудовую теорию стоимости, разработанную К.Марксом, или антимарксистскую концепцию предельной полезности, разработанную австрийской школой. В СССР до конца 30-х годов отвергалось использование обеих этих концепций для нужд социалистического планового хозяйства. Считалось, что цены строятся лишь для целей учета затрат и на производство продуктов и распределения потребительских благ. Однако Сталин искал объективное обоснование действующему экономическому механизму, в частности ценообразованию (в полном соответствии с требованием психологического баланса: мольба матерого волюнтариста о ниспослании ему независящих от него объективных экономических законов). Л.А.Леонтьев помог Сталину в этом, найдя такую обтекаемую формулировку как "закон стоимости (имеется ввиду трудовой стоимости) действует и в советской экономике, но в преобразованном виде".

Такого рода идеологические утверждения закрепляли и поощряли практику установления цен, которая игнорирует ренту на землю и работника, процент на инвестиции и т.п. категории, не связанные с затратами труда. Так и до сих пор советская практика ценообразования не может избавиться от наследия указанной теоретической концепции.

Среди ученых-экономистов, которые были вовлечены в обоснование практически работающего советского экономического механизма, огромную роль сыграли евреи. В конце 30-х и в 40е годы евреи по существу лидировали во всех областях прикладной экономики. Так в области ценообразования лидерами были Ш.Я.Турецкий и Л.Майзенберг, экономики промышленности - Л.И.Итин, экономики энергетики - А.Е.Пробст, экономики и организации промышленных предприятий - С.Е.Каменицер, экономики машиностроительных предприятий Г.Я.Метт и Л.Я.Шухгальтер, экономики советской торговли - М.М.

Лифиц, финансов - А.М.Бирман и М.З.Атлас и др. В некоторых областях прикладной экономики евреи, если и не занимали руководящие позиции, то прочно осели на вторых ролях. Они были известны в кругах экономистов не только как преподаватели, но и как авторы учебников, монографий и статей. Так в области народнохозяйственного планирования широко были известны имена А.И.Залкинда (Викентьева), Б.М.Смехова, С.Д.Фельда, экономики строительства - Б.С.Вайнштейна, экономики транспорта - Л.А.Бронштейна, Г.И.Черномордика и других.

Многие из отмеченных выше ученых были долгое время заведующими соответствующими кафедрами, профессорами во вновь созданном в 1946г. Московском Государственном Экономическом Институте (МГЭИ).

В 1948г. в период борьбы с космополитизмом значительная часть евреев преподавателей МГЭИ была уволена. Некоторые из них были восстановлены на работе в послесталинский период.

И, наконец, мне хотелось бы отметить отношение власть имущих к формированию новых кадров ученых-экономистов. Сокращение в 40-х годах приема студентов-евреев и в особенности аспирантов в лучшие высшие учебные заведения, в первую очередь в университеты, резко суживало возможности для евреев стать впоследствии ведущими учеными. Вместе с тем резко был сокращен прием евреев в научно-исследовательские экономические институты и на педагогическую работу, а некоторые из работающих были уволены.

Но и те евреи, которые продолжали работать, находились в крайне тяжелом положении. В первую очередь это было обусловлено общими причинами. В обстановке сталинского режима всем экономистам было трудно работать, но в особенности евреям, потому что их положение было более уязвимым, их легче было уволить с работы и им было значительно труднее устроиться на работу.

Взять, к примеру, такого талантливое экономиста как А.Л.Лурье. В 1948 г. он и группа других экономистов, среди которых были и не евреи, были подвергнуты жесткой критике за попытку протолкнуть в советскую экономическую науку такую "буржуазную" категорию как процент на капитал (в советских условиях она именовалась срок окупаемости) Но если другие критикуемые экономисты сохранили свою работу, то Лурье был уволен и несколько лет должен был работать на второстепенных работах.

Я знаю и по собственному опыту, что значило для еврея пытаться что-то творчески развивать в сталинское время. Примерно с апреля 1951г. по июнь 1953г. я был фактически безработным: у меня была ничтожная нагрузка в Московском Книготорговом техникуме, где я преподавал курс "Ассортимент научно-технической литературы" (и это после окончания аспирантуры МГЭИ в 1949г., но, правда, без получения степени, так как диссертацию мне защитить не дали). Одновременно я был внештатным лектором Московского Комитета Комсомола - МК ВЛКСМ. Имея много времени и возможность через МК ВЛКСМ бывать на многих предприятиях, я уже в начале 1952г. написал книгу (она же и вторая диссертация) о связи новых форм организации труда и заработной платы в промышленности СССР. Мне хотелось получить отзывы на книгу от ряда ведущих предприятий, в том числе от такого крупного предприятия как Московский автомобильный завод имени Сталина (ЗИС), тем более, что я ссылался на его опыт. Я встретился с одним из старых специалистов отдела труда этого завода, отдал ему рукопись работы и ее проспект. Он обещал посмотреть и дать свои замечания. Действительно, вскоре мы вновь встретились, и он мне высказал свои частные, малозначительные замечания.

Теснота помещений для работников заводоуправления в СССР известна. Неудивительно, что в наших разговорах принял участие сидящий рядом

молодой сотрудник, к тому же ещё занимавшийся вопросами организации труда и социалистического соревнования. Фамилия его была Белкин, имя - Валерий. Был он истинно русским человеком в отличие от Виктора Белкина - известного советского экономиста, человека иудейского происхождения, о котором будет речь идти ниже. Я, по-моему, даже попросил Валерия помочь в написании отзыва на мою работу.

Через пару дней несколько работников МК ВЛКСМ сообщили мне, что им звонили с ЗИСа, и сказали, что я написал антисоветскую работу. Основное, в чём я обвинялся - это стремление "взорвать завод изнутри". Что же означало это обвинение?

В своей работе я, ссылаясь на опыт передовых заводов и того же ЗИСа, писал о том, что стахановские методы труда выражаются также в форме совмещения операторами функций наладчиков; разбиралась применяемая при этом система оплаты работ и т.п. Собственно говоря, идея была тривиальна. Интерес, возможно, представлял обратный по крупным опыту её реализации. Так вот, специалисты на заводе посчитали, что мои предложения по совмещению функций операторов и наладчиков равносильны требованию ликвидации наладчиков, желанию оставить завод без наладчиков со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Второе обвинение - я в своей работе ревизую личные указания товарища Сталина. В работе у меня была глава, посвящённая оплате мастеров - непосредственных организаторов новых форм организации труда. Я писал о том, что существующее отставание заработной платы мастеров от зарплаты высококвалифицированных рабочих тормозит привлечение на работу мастерами лучших рабочих. Мысль банальная. При этом я ссылался на довоенное постановление правительства о повышении роли мастера, в котором отмечалось такое же ненормальное положение с оплатой мастеров.

Но оказывается, что вскоре после войны Сталин подписал закрытое постановление, по которому запрещалось механическое повышение заработной платы: имеется ввиду рост окладов и тарифных ставок. Я, конечно, об этом сталинском постановлении не знал; я не был столь храбрым человеком, чтобы нарушать сталинские установления. Но моё незнание этого постановления не имело значения, так как принятый в римском праве прищип, что "незнанием закона нельзя отговариваться" в СССР был творчески обобщён и на закрытые законы, инструкции, постановления

Узнав о таких обвинениях, при всём своём оптимизме или вернее социальном инфантилизме, я не на шутку перепугался: всё таки какое-то ощущение реальности у меня было. Я рассказал обо всём этом Анатолию Васильевичу Толмачеву. одному из работников МК ВЛКСМ, который меня хорошо знал и ценил как лектора. Человек одарённый. горячий, не националист, он, узнав от меня о происшедшем, сказал, что разберётся. О том, что было дальше заинтересованный читатель может узнать из "Повести о еврейском фаворите", помещённой в этой книге.

Евреи в экономической науке в послесталинский период.

Можно полагать, что после смерти Сталина в СССР были заметно изменены цели внешней политики. Новые руководители предпочли старую русскую политику стремления России быть мировой державой нежели сталинскую политику стремления России управлять всем миром.

В соответствии с новой политикой изменилось и отношение к экономической науке и смягчилось отношение к евреям. От экономистов потребовались предложения, каким образом улучшить производство в стране, заменив административные методы управления экономическими. Можно смело сказать, что пионерами в

этих новых направлениях были евреи, пережившие сталинский период и сохранившие свой творческий потенциал. Предложения, направленные на совершенствование экономического механизма, шли в двух разных направлениях. Одно из них было связано с новыми научными идеями, направленными на совершенствование техники централизованного планового руководства, введением более рациональных методов распределения ресурсов; другое - с социально-экономическими мероприятиями вплоть до введения рыночных отношений.

Подлинным идеологом первого из этих направлений, связанного с введением в планирование математических методов и электроно-вычислительных машин, по праву считается выдающийся советский учёный, лауреат Нобелевской премии академик Л.В.Канторович. Канторович родился в 1912 г. в С.-Петербурге в семье еврейского врача. В 14 лет он заканчивает среднюю школу и поступает в Ленинградский государственный университет на математический факультет. В 19 лет Канторович окончил Ленинградский университет и в 22 года был уже профессором математики. Тонко сочетая знание новой тогда для советских математиков области функционального анализа с решением практических задач, он сумел в 1938 г. решить задачу "фанерного треста". Он использовал методы нахождения оптимальной загрузки разнородного оборудования для производства различных видов фанеры, известные впоследствии как методы лишнейшего программирования.

Для математика найденный метод решения задачи и его осмысление с точки зрения собственно математической проблематики - решение проблемы Монжа - могло бы оказаться достаточным. Но в том и заключался необычный талант Канторовича, что решив указанную задачу и найдя ряд других подобных практических задач, он сумел прийти к обобщению, что и в целом народное хозяйство можно описывать как задачу на поиск оптимального решения. Далее, он сумел

осознать, что применяемые им в ходе решения задачи разрешающие множители не есть просто какие-то математические параметры, а весьма глубокие экономические категории-цены. Для подавляющего большинства советских экономистов и поныне остаётся неясной пошлятая Канторовичем роль цен как орудия составления и реализации плана.

Конечно, с позиций современного уровня развития экономической науки видна сила и ограниченность работ Канторовича. Но нужно помнить, что указанные научные обобщения сделал и изложил в рукописи книги в 1942 г. 30-ти летний преподаватель математики, полностью оторванный от западной экономической мысли. 17 лет добивался Канторович публикации своей книги и добился. К сожалению, она оказалась его лебединой песней в области математической экономики.

Советское правительство высоко оценило деятельность Канторовича. Несмотря на своё еврейское происхождение он в 1949 г. получил Сталинскую премию и в 1965 г. - Ленинскую. Он стал академиком и в 70-ые годы ему разрешили поехать в Швецию на церемонию вручения Нобелевской премии.

Такого рода вознаграждения не случайны. Будучи неконформистом в науке, Канторович - весьма конформный человек в политике и идеологии. Политически работы Канторовича весьма близки сердцу консервативных кругов советских политиков. Предложенные им математические методы, дополненные компьютерами, создали иллюзию, что можно в рамках существующей политической системы, без каких-либо социальных изменений, а лишь за счёт совершенствования техники планирования, добиться существенных практических результатов. Что же касается того факта, что ценообразование в системе Канторовича противоречило марксистской трудовой теории стоимости, то Канторович на это реагирует таким путём: он всячески пытается доказывать, что его

концепция находится в полном соответствии с трудовой теорией стоимости. И делает он это теперь может быть даже искренне, поскольку говорит о своей верности данной теории тогда, когда уже в этом нет никакой необходимости.

В 1972 г. И.Р.Шафаревич как председатель Московского математического общества пригласил меня сделать доклад на заседании общества о применении математических методов в экономике. Эти заседания происходят в Московском университете и обычно собирают несколько сот слушателей.

Замечу, что в своём докладе, как и обычно в подобных докладах, я специально остановился на роли Канторовича. Мне это было приятно в данном случае вдвойне, так как я хотел, чтобы математики из уст экономиста услышали, какую выдающуюся роль сыграл в становлении экономико-математического направления в СССР находившийся в этом зале Канторович.

После доклада один из именитых московских математиков задал мне пресловутый вопрос: "Как вы относитесь к трудовой стоимости?" Я ответил, что в докладе было конструктивно показано, как используется цена в механизме планирования на основе анализа математической процедуры Дашига - Вуфа. Из этого алгоритма видно, что цены могут выполнять свою функцию параметров, направляющих самодействие хозяйственных ячеек, поскольку они являются множителями Лагранжа, и, как видно, в рамках рассмотренного процесса планирования не требуется категории типа стоимости.

Тогда слово попросил Л.В.Канторович. Он сказал, что не может согласиться с докладчиком по поводу отпущения к трудовой стоимости. Что в своих работах он, Канторович, показал, что оценки соответствуют трудовой стоимости и т.п. Многие из присутствующих были крайне удивлены тем, что именитый математик в зрелом возрасте, защищённый мировым признанием,

пытается быть ортодоксом, а "полузрелый" незащищённый экономист уходит от ортодоксии.

Всё это не помешало нам после заседания самым дружеским образом побеседовать.

Такое отношение Канторовича к идеологии более чем устраивало власть имущих: исходя из прагматических целей им вполне достаточно, чтобы внешне нужные им идеи согласовывались с марксистской доктриной.

Экономико-математическое направление в советской экономике привлекло к себе значительное число учёных как старшего поколения, так и среднего и молодого. Среди ведущих учёных были как экономисты, так и математики, большинство из них были евреями - Л.Я.Берри, Л.Е.Мишц, Ф.Клоцвог, М.П.Эдельман (эти учёные были среди тех, кто получил Государственную премию за разработку межотраслевого баланса), И.Я.Бирман, В.Д.Белкин, Е.Г.Гольштейн, Г.Ш.Рубинштейн, А.Л.Лурье, И.Л.Лахман, Е.Ю.Фаерман, В.М.Полтерович, Б.С.Митягин, С.М.Мовшович, Е.Б.Дышкин, Д.Б.Юдин и др.

Интересно отметить, что несмотря на то, что приток молодых учёных-евреев в экономику резко сократился из-за драконовских правил приёма студентов в лучшие учебные заведения, в это направление пришло заметное число молодых учёных из смежных областей, таких как математика и инженерная теория управления, куда способным еврейским детям в 50-60-е годы было легче попасть учиться.

Другое новое направление в советской экономической науке, направленное на экономическую либерализацию, обычно связывают с именем еврей-экономиста Е.Г.Либермана. Появление в центральной печати статей малоизвестного харьковского профессора Либермана с призывом к увеличению роли прибыли и т.п. вызвало немалое удивление среди широких кругов советских экономистов. Насколько мне известно, эти статьи помог представить руководящим партийным

боссам известный советский политический деятель, экономист академик А.М.Румянцев, знавший Либермана ещё по Харькову.

Однако мне хотелось бы отметить, что позиция Либермана была крайне противоречивой. Его призывы к увеличению роли прибыли отнюдь ещё не означают децентрализацию и введение рынка. Это очень типичная ошибка связывать такие экономические институты как цены, прибыль и т.п. с рынком. Действительно, для рынка - это органические категории. Но они могут быть такими же органическими категориями и для планового хозяйства.

Экономические системы в этой связи отличаются не тем, используют ли они цены, прибыль и т.п. категории, а как эти категории формируются, т.е. кто их устанавливает - рынок или центр. В случае децентрации экономических решений акцент и направлен на использование этих институтов в случае, когда центральные органы их формируют. В целом под децентрацией понимается такой механизм иерархического управления, при котором на данном уровне формируется минимально необходимая информация, касающаяся лишь внешних параметров ячеек следующего уровня иерархии и не допускается вмешательство во внутренние дела этих ячеек (вассал моего вассала - не мой вассал).

Если учесть, что Либерман призывал к усилению роли прибыли в условиях, когда центральные органы формируют цены, то он фактически призывал к децентрации в рамках централизованного планового руководства. Более того, внедрение идей Либермана в том виде как он сам предлагал, могло бы привести к многим экономическим трудностям. Дело в том, что Либерман в области экономической теории стоял на традиционной марксистской точке зрения. Отсюда следует, что государство должно было устанавливать цены на основе средних затрат труда; такого рода цены не могли бы выполнять свою функцию как сил,

направляющих движение экономической ячейки в сторону целей, сформированных тем же государством.

Таким образом, высоко оценивая роль Либермана как экономиста, который пробудил интерес к созданию в СССР более гибкого экономического механизма, мне хотелось бы отметить и крайнюю ограниченность его предложений. Дальнейшее развитие идей Либермана было связано в большей мере с социально-экономическими мероприятиями, направленными на введение рынка, как то увеличение свободы коллективов предприятий, оборотной стороной которой является усиление их ответственности за принимаемые решения; введение безработицы и наконец, как условие всех этих мероприятий уменьшение роли Коммунистической партии в хозяйстве. Евреи экономисты играли весьма видную роль в развитии указанных новых идей и несколько меньшую чем в других направлениях; роль русских учёных была в этом направлении представлена существенно выше.

Среди лидирующих здесь евреев-учёных огромная роль принадлежит А.М.Бирману. Он начал свою профессиональную карьеру в 30-е годы и уже в 40-50-ые годы занял видное место на Олимпе советской экономической науки. В течение долгого времени Бирман был профессором кафедры финансов Московского Института народного хозяйства им. Плеханова, а затем заведующим этой кафедры, деканом финансового факультета и несколько лет даже проректором по научной работе этого института. Я не могу сказать, что Бирман отличался глубокой научной эрудицией в области экономики; в его работах по общеэкономическим вопросам скорее был виден публицист. Однако именно эти его качества были весьма ценны. Поднимаемые им в печати вопросы о том, что необходимо усилить ответственность коллектива предприятия за выполняемую ими деятельность требовали на первых этапах не столь тонких знаний

экономики сколько гражданской смелости и умение владеть пером.

А.М.Бирман подвергался резкой критике в печати за свои выступления. Общее изменение в конце 60-х годов отношения к экономической реформе приостановило и деятельность Бирмана в этом направлении. К тому же в это время в Плехановский институт был назначен новый директор Б.М.Мочалов. Будучи отъявленным антисемитом, он начал немедленно освобождаться от евреев. Бирман также пал жертвой его преследований и вынужден был уволиться из института. Он перешёл на работу в один из научно-исследовательских институтов, занимающегося проблемами материально-технического снабжения.

Я бы также назвал среди евреев-экономистов, уделявших значительное внимание социально-экономическим проблемам Е.Л.Маневича. Он принадлежит к тому же поколению экономистов, что и А.М.Бирман. Уже в послевоенное время он занял высокое положение в экономической науке как ведущий специалист в области труда и заработной платы. Ему удалось ещё в сталинское время подготовить докторскую диссертацию и получить должность старшего научного сотрудника, а затем и заведующего сектором в Институте экономики Академии Наук СССР. В работах Маневича в середине 60-х годов были резко выражены мотивы, связанные с признанием в СССР безработицы и организации соответствующей системы помощи им. Я коротко поясню эти идеи. Известно, что в каждой развитой индустриальной стране, где происходят структурные и региональные сдвиги, имеется безработица. Однако методы реакции на безработицу могут быть различные: выплата пособий, сокращение рабочего дня для всех работающих, и содержание на предприятии излишних рабочих. По последнему пути и пошли в Советском союзе. Благодаря этому создаётся поверхностное впечатление, что в СССР нет безработицы. На самом деле в СССР есть заметная

безработица, но скрытая благодаря указанным методам реагирования на неё. Привятый в СССР метод борьбы с безработицей имеет свои преимущества; они и обыгрываются в советской пропаганде. Между тем этот метод имеет и существенные отрицательные стороны, так как ослабляет ответственность работников со всеми вытекающими отсюда последствиями: прежде всего рост алкоголизма.

Наконец, среди евреев-экономистов, внесших свой вклад в развитие идей о необходимости усиления роли рыночных механизмов, я бы хотел назвать Г.Ханина. Ханин принадлежит к поколению молодых экономистов, которые начали формироваться в постсталинское время. В течение 60-х годов он многократно пытался получить учёную степень кандидата экономических наук, защищая диссертацию по вопросам советского планирования. В этой диссертации Ханин акцентировал внимание на роль рыночных механизмов в плановой экономике. Такого рода взгляды встречали решительное сопротивление со стороны консервативных экономистов, которые работали в комиссии по присуждению учёных степеней. Ханин сумел получить степень кандидата наук лишь в 70-е годы, когда он сменил предмет своей диссертации на более нейтральный: "Фондовые биржи на Западе".

Отстаивание Ханиным своих взглядов создавало ему большие трудности на работе, и он был вынужден несколько раз менять место работы.

Таким образом, роль многих евреев в становлении новых направлений в советской экономической науке оказалась весьма парадоксальной. Подлинные учёные, как, к примеру, Л.В.Капторович играют вместе с тем и весьма консервативную политическую роль, а либерально настроенные учёные как А.М.Бирман, Е.Г.Либерман малообразованы в экономике люди и не знакомы с современными достижениями мировой экономической науки.

4. Взаимоотношение учёных евреев-экономистов с коллегами и властью имущими.

Поскольку евреи играли важную роль в развитии советской экономической науки, то невольно возникает вопрос о том, как реагировали на это их коллеги и власти.

Мне представляется, что в данной связи следует разделить отношение коллег и властей к взглядам евреев-экономистов и отношение коллег и властей к заслуженным желанием евреев получить высокие должности, звания и лучшее образование. Мне пришлось быть неоднократно свидетелем разных столкновений между экономистами, придерживающимися старых и новых направлений в науке. Я могу утверждать, что доминирующим моментом в этих столкновениях была борьба точек зрения и связанная с исходом борьбы угроза потери мест, престижа и т.л. Консервативные экономисты-евреи решительно выступали как против евреев, так и неевреев, придерживающихся новых точек зрения, равно как консервативные неевреи экономисты решительно поддерживали своих евреев коллег, если те выступали против новых направлений в экономической науке. Такого рода ситуация была продемонстрирована, к примеру, на защите докторской диссертации еврея экономиста старой школы Г.И.Левина.

Конечно, среди русских экономистов имеются крайне резко настроенные антисемиты, как П.Маслов, И.Гладков и др. Но процент воинствующих антисемитов мал. Мал также процент русских экономистов с большой симпатией к евреям. К таким экономистам относился, к примеру, один из моих учителей К.И.Клименко, о встрече с которым я хочу рассказать несколько подробнее.

Я познакомился с Клименко 6 января 1952 г. В этот день я пришёл к нему в Институт экономики Академии Наук с просьбой написать для издательства отзыв на проспект моей книги по организации труда. Клименко мне вначале сказал, что он не специалист по организации труда и зарплаты и поэтому лучше мне обратиться к

другому сотруднику института. Я сказал Клименко, что по своему характеру моя работа должна быть ближе ему, чем чистому специалисту по заработной плате. Дело в том, что в своей работе я пытался показать формы организации зарплаты как функцию от организации труда и производства, характера используемой техники. Последние же вопросы были в круге интересов Клименко. Короче говоря, Клименко попросил меня вкратце рассказать содержание работы. Я это сделал в течение 15-20 минут. Выслушав меня, Клименко сказал, что работа ему очень нравится и он попросил меня, чтобы я пришёл к нему через неделю вечером домой (предварительно позвонив) за отзывом.

Через неделю утром 13 января я прочитал в "Правде" сообщение о врачах-убийцах. Я хорошо помню весь этот день. В нём были разные события, не имеющие прямого отношения к моему рассказу. Посещение Клименко было для меня одним из важнейших. Во мне боролись два чувства: идти или не идти к Клименко. Как встретит меня русский человек в такой день? И все же я решил позвонить, считая, что терять мне нечего. Около 10 часов вечера, как и просил меня Клименко, я позвонил ему. Он сказал, что я могу приходить.

Клименко написал прекрасный отзыв на мою работу. О том, что было дальше я подробно написал в "Повести о еврейском фаворите", помещённой в этой книге.

Итак, среди советских учёных экономистов невелик процент как воинствующих юдофобов, так и добрых юдофилов. Я думаю, что такое положение имеется во многих странах. Разница между странами заключается, по-видимому, прежде всего в том, каково отношение к евреям групп, промежуточных между отмеченными выше крайними группами, к каким крайним группам будет примыкать большинство в случае каких-либо радикальных изменений. Антисемитизм в России опасен именно тем, что в случае, если крайние антисемитские группы начнут атаку, то большинство будет либо их поддерживать или, по крайней мере, симпатизировать.

Примером этому в локальном масштабе может служить ситуация, сложившаяся в Московском институте народного хозяйства им. Г.В.Плеханова, где долгое время был высок процент евреев среди ведущих преподавателей.

В конце 60-ых годов ректором этого института был назначен сравнительно мало известный экономист средних лет Б.М.Мочалов. До этого Мочалов был секретарём партийной организации МГУ - пост весьма представительный. В результате сложной борьбы он был "снят" с этой работы (секретаря формально не снимают, а не переизбирают). Мочалов представлял политические взгляды крайней консервативной части советского партийного аппарата. Сразу же после своего прихода Мочалов начал массовую чистку кадров. Используя традиционно сложившуюся обстановку в Институте, фактически лишь придавленную предыдущим весьма либеральным ректором Феофиловым, он развернул антисемитскую кампанию. Среди уволенных или ушедших "по собственному желанию" из-за сложившейся там обстановки, наибольший процент составляли евреи. Некоторые ведущие преподаватели еврейского происхождения умерли, облегчив тем самым задачу Мочалову.

Кроме экономистов были уволены и преподаватели смежных дисциплин. Так была разгромлена кафедра философии - одна из лучших кафедр философии в СССР, где было сравнительно мало евреев. Был снят с её заведывания Г.И.Эзрин - человек порядочный, поддерживающий новые направления, более 20 лет проработавший в МИНХе. Вместе с ним вынуждены были уйти с кафедры другие квалифицированные сотрудники, среди которых были профессора Богуславский и Ракитов.

Бесчинства Мочалова вызвали возмущение среди либерально настроенных людей внутри Института и вне его. Против Мочалова появилась статья в "Литературной газете" (конечно без упоминания об изгнании евреев).

"Дружки" не дали в обиду Мочалова - он остался ректором. На партийном собрании института, где обсуждалась статья, не нашлось инициативного человека, который бы выступил с её поддержкой. Вместо заметки в разделе "По следам опубликованного", в которой сообщалось бы о примерном наказании Мочалова, в "Литературной газете" был наказан сотрудник редакции, подготовивший статью о Мочалове к печати. Мочалову в возмещении "морального" ущерба были предоставлены страницы "Литературной газеты". Вскоре он там выступил со статьей, кажется, не имеющей прецедента в большой печати. В этой статье в соответствии с требованиями консервативных сил, он писал о необходимости набора студентов в вузы в пропорциях, соответствующих социальному, географическому и национальному составу населения. Насколько мне известно, в центральной печати, много уделяющей внимания проблеме структуры студенческой среды, явным образом не ставился вопрос о национальном регулировании студенчества. Это был уже прямой призыв к антисемитизму.

Нужно заметить, что такое резко выраженное антисемитское поведение какое было проявлено Мочаловым, нехарактерно среди руководителей ведущих экономических исследовательских и учебных институтов. Подстать Мочалову является только директор бывшего Московского инженерно-экономического института О.В.Козлова.

Некоторые руководители экономических институтов бывают даже иногда недовольны чрезмерными ограничениями, которые им ставят партийные органы по отношению к приёму евреев на работу: нужда в евреях есть, поскольку руководителю нужны работники, могущие выполнять поручаемые этим учреждениям работы. Однако в целом этим руководителям правится антисемитская политика государства с точки зрения ограждения их от дополнительной конкуренции. Правится им эта политика и потому, что облегчает им

эксплуатацию евреев. Когда такой руководитель принимает на научную работу еврея, помогает ему в изветных рамках, то взамен он требует от него научных работ, которые руководитель печатает под своим именем. Что же касается высших органов власти, то они более всего вовлечены в антисемитскую деятельность по отношению к евреям, Это прежде всего проявляется в том, что резко сокращён приём способной еврейской молодёжи в лучшие учебные заведения, где можно в большей мере получить современное экономическое образование; еврейские ребята могут поступить во второсортные экономические институты. Практически заблокировано для евреев поступление в аспирантуру; поэтому еврею надо приложить огромные усилия, чтобы самому написать диссертацию и сдать соответствующие экзамены. Власть имущие следят за процентом евреев преподавателей и научных работников. Если директор исследовательского института допускает среди сотрудников повышенный процент евреев, то его вызовут в высшие партийные инстанции и укажут на неправильный подбор кадров.

Власть имущие строго следят за назначением руководящих работников экономических институтов. Среди директоров десятка ведущих экономических исследовательских и учебных институтов имеется лишь один еврей - А.Я.Боярский. Он экономист старшего поколения, отстаивающий консервативные взгляды. В середине 60-х годов директором Института Экономики Академии Наук СССР был еврей - Л.М.Гатовский. Гатовский - экономист старшего поколения, прошедший сталинскую школу, сумевший и в сталинский период и после занимать разные должности. Изворотливость Гатовского несбыкновенна. В середине 60-х годов, в период развертывания экономической реформы, он был поставлен директором Института экономики Академии Наук СССР. В конце 60-х годов, когда реформа стала сворачиваться, Гатовский был снят с работы.

Что касается следующего уровня руководителей ведущих экономических исследовательских и учебных институтов - заместителей директоров -, то среди них есть два еврея Д.М.Казакевич (Сибирский институт экономики и организации промышленного производства), Б.З.Мильнер (Всесоюзный институт системных исследований).

Всё сказанное мной об антисемитизме среди власть имущих и экономистов отнюдь не означает, что антисемитская политика вызвана только властями. Именно потому, что антисемитизм встречает благосклонность среди "царода" власти развивают эту политику. Конечно, власти - это те же люди. И среди них встречаются разные люди. Но поскольку в самом аппарате власти больше конкуренции, то там антисемитские идеи более популярны; они являются мощным средством защиты от евреев-конкурентов.

Вместо заключения

Антисемитская обстановка в СССР и возможность для многих евреев выезда в Израиль или в США привела к тому, что заметная часть учёных, занятых в экономической науке эмигрировала. Среди них преимущественно люди среднего и молодого возраста. Из ведущих экономистов старшего поколения мне неизвестны эмигранты (исключением является Брегель). Эти экономисты, с одной стороны, сильно ассимилировались, а с другой понимают, что при их уровне персональной культуры практически они не получают на Западе соответствующую их интересам работу. Из ведущих экономистов среднего возраста эмиграция также крайне мала. Пожалуй можно назвать в этой связи лишь имена И.Я.Бирмана и моё. Мне представляется, что причиной боязни этих экономистов те же, что и для старшего поколения. Невозможность в течении пяти лет И.Я.Бирманом получить постоянную работу по специальности усиливает опасения живущих

в СССР ведущих евреев-экономистов на получение в США работы. При этом надо учесть, что вообще из эмигрировавших на Запад ведущих специалистов в области социальных наук ни один не получил постоянной работы по советологии). Более характерна эмиграция из СССР ведущих специалистов в области математической экономики. Будучи по основной специальности в области математиками, они вынуждены были заниматься в СССР экономикой, так как не могли получить достойную их работу в своей основной области. Их талант как математиков признан на Западе, и они получили постоянную работу в лучших университетах США; к примеру, Е.Б.Дынкин - в Корнельском Университете, А.Б.Каток - в Мэрилендском, Б.С.Митягин - в Охайском университете.

Эмиграция более всего охватывает молодых и среднего возраста советских экономистов и математиков, связанных с экономикой, которые занимали в СССР достаточно скромные позиции. Эти экономисты, особенно молодые люди, устраиваются на Западе достаточно хорошо.

Как же скажется эмиграция евреев экономистов на дальнейшее развитие экономической науки в СССР? Поскольку приток еврейской молодежи в экономическую науку оказался, как я уже выше отмечал, сильно приторможенным, то это обстоятельство уже само по себе оказывает отрицательное влияние на развитие этой области науки. Но поскольку способная еврейская молодежь теми или иными путями все же пробивалась в экономическую науку, то её отъезд может оказать заметное влияние на дальнейшее развитие этой отрасли науки. Прежде всего это может сказаться на формировании новых направлений в науке, причем новых не только для СССР, но и для мировой науки в целом, и для темпа развития науки. Однако мне представляется, что до тех пор пока СССР поддерживает отношения с Западом и руководители страны заинтересованы в развитии

экономической науки найдется достаточное число неевреев-экономистов, которые в принципе сумеют развивать экономическую науку на современном уровне.

НУЖНЫ ЛИ В СССР ДОН КИХОТЫ?

(Л.В. Канторович: Ученый и человек.
Его противоречия)

Мне довелось познакомиться с Леонидом Витальевичем Канторовичем 25 лет назад, зимой 1957 г. Он был тогда одним из наиболее известных в СССР математиков и одним из наименее известных экономистов. Чины у него в тот период были небольшие. Как он раз сам выразился, он был простым доктором наук.

В начале 1957 г. Канторович приехал в Институт Экономики Академии Наук СССР — цитадель марсистско-ленинской экономической теории — из Ленинграда в сопровождении группы математиков, чтобы прочитать лекцию о своей концепции планирования. Пришло человек 5-6. После выступления Канторовича ленинградский математик Шанин произнес зажигательную речь о значении идей Канторовича для рабочего класса.

Несмотря на это лекция не вызвала дискуссий. Никто не ругал лектора, никто — не хвалил. Присутствующие были внешне безразличны, и впоследствии они по-разному отреагировали на выступление Канторовича. К.И. Клименко горячо поддержал публикации Канторовича. Двое стали поклонниками его идей и долгое время занимались их развитием:

Л.П. Постышев пытался лишь примирить Канторовича с марксизмом, а автор этих строк пытался развивать идеи Канторовича, используя их в более сложных ситуациях. Я. Либерман вскоре сменил свои симпатии к идеям лектора на безразличие и продолжал заниматься экономической наукой в русле старых концепций.

Чем же была примечательна лекция Канторовича? Как удалось ему в сталинское время развить новую экономическую концепцию и несмотря на это выжить? Почему в 1957 г. он получил возможность выступить с лекцией в Институте Экономики и вызвать положительную реакцию на нее хотя бы у нескольких ученых? Почему потом за эти идеи Канторович получил Ленинскую и Нобелевскую премии, звание академика и почетные титулы доктора наук ряда западных университетов? Чем "платит" Канторович за признание своих идей в СССР? Что он за человек?

Я постараюсь ответить на эти вопросы, но без строгого соблюдения последовательности, в которой они поставлены.

* * *

Канторович родился 19 января 1912 г. в Сан-Петербурге в семье врача. Рождение ребенка в еврейской обеспеченной семье, да еще в столице, многое предопределило в его жизни, так как сразу открывало большие возможности для приобщения к русской и европейской культуре. И хотя юные годы Канторовича приходятся

уже на послереволюционный период, но детство его прошло в необычной для еврейского мальчика атмосфере.

Одаренность Леонида Канторовича обнаружилась очень рано. Уже в школе он поражал учителей и сверстников необычайными способностями, особенно в математике. В 60-м году в г. Горьком мне довелось быть свидетелем встречи Леонида Витальевича с его школьным товарищем, который вспоминал поразительные ответы Канторовича на уроках математики. (Попутно хотел бы заметить, что хотя судьба разбросала бывших школьных друзей по разным городам и социальным слоям, Леонид Витальевич остался верен старым друзьям, и беседа члена-корреспондента Академии Наук и рядового инженера была окрашена старой дружбой.)

В 14 лет Канторович кончил школу и поступил в Ленинградский университет, в 22 года получил звание профессора, в 23 года степень доктора наук без защиты диссертации.

Нужно заметить, что многие вундеркинды, поражающие в школьные годы своими способностями, блекнут в высших учебных заведениях или после их окончания. Причин много. Известно, что в школьной системе преподавания преобладает рутинное начало. Поэтому хорошие ученики достигают необычных результатов за счет усидчивости. Если ученик и имеет особые способности, то он обычно занимается решением уже поставленных задач, а не сам ставит задачи и не обобщает их решение.

Сказанное достаточно тривиально. Мне хочется обратить внимание на менее известную причину вырождения вундеркиндов. Дело в том, что они, придя в университет, иногда считают, что "орел мух не ловит"; они пытаются сразу решать крупные проблемы. Однако решение олимпиадных задач в школе и решение крупных проблем — требует разных навыков. Для решения крупных проблем требуется исследовательский опыт, который приобретается постепенно. И в вузе в отличие от школы даже простые задачи надо часто находить или ставить самому, да и решение их не так престижно.

Канторовичу как человеку подлинного таланта, т.е. человеку, умеющему совмещать интуицию с разумом, удалось избежать печальной участи многих вундеркиндов. Уже в студенческие годы он проявил выдающиеся способности в математике и в этот период написал несколько работ по теории функций и теории множеств. Статьи были опубликованы за границей. В тот период советские ученые по преимуществу печатались за границей: не было достаточного количества отечественных журналов. Восемнадцатилетний юноша выступил с двумя блестящими докладами на 1-ом Всесоюзном математическом съезде.

В 1932 г. Канторович совместно с В.И. Смирновым и В.И. Крыловым опубликовал первую книгу "Вариационное исчисление". В последующие 10 лет он часто возвращался к этой проблематике и добился здесь значительных успехов. Решение вариационных задач методом

наискорейшего спуска, идущим от Ньютона, было настолько глубоко разработано Канторовичем, что этот метод заслуженно именуется в литературе методом Ньютона-Канторовича.

В особенности мне хочется остановиться на интересе 20-летнего Канторовича к функциональному анализу. Развитие функционального анализа на Западе вызвало большие разногласия среди математиков: было не ясно, можно ли из-за большой абстрактности найти тематику, разработка которой окажется плодотворной для общего развития математики. (Дальнейшие события показали, что опасения были напрасны: функциональный анализ оказал глубокое влияние на развитие математики в целом.)

Все же несколько советских математиков заинтересовались идеями функционального анализа. Среди них был и Канторович. Занятия функциональным анализом оказали непосредственное влияние на его творчество, а его собственные достижения в этой области повлияли на дальнейшее развитие функционального анализа: было создано новое направление — теория полуупорядоченных пространств.

Более того, Канторовичу удалось перекинуть мост от функционального анализа к вычислительной математике. Это выразилось в том, что Канторович сумел с теоретических позиций осмыслить некоторое множество разрозненных методов решения математических задач, упорядочить эти методы и в итоге предложил новые методы решения. Заслуги Канторовича в этой

области оказались столь велики, что в пресловутый 1949 г., когда так активно боролись с космополитизмом (читай — евреями), еврей Канторович получил Сталинскую премию.

И, наконец, чтобы закончить характеристику творческого облика Канторовича, замечу, что деятельность его выходит за рамки узко профессиональной активности теоретика. Канторович — изобретатель. Ему выдано шесть авторских свидетельств за конструирование оригинальных вычислительных устройств.

Канторович — очень остроумный человек, большой любитель шуток, он пишет стихи.

Как-то раз у меня на несколько дней остановился сотрудник Канторовича по Новосибирску В.Л. Макаров. Однажды утром раздался звонок, и я спросонья слышу, как кто-то по-английски представляется как член американской академии из Бостона и спрашивает, дома ли Макаров. Я отвечаю, что Макаров ушел и разыскивать его сейчас легче всего через Канторовича, который сейчас тоже в Москве. В ответ слышу: "Это Канторович и говорит с вами". Чтобы вознаградить меня за проявленную любезность, Канторович по телефону прочел мне свою басню о том, как ученый "готовит" научное "блюдо".

Канторович — человек довольно рассеянный, что, впрочем, соответствует стереотипу выдающегося ученого.

Ранней весной 1960 г. я поехал в г. Горький, где мне хотелось познакомиться с методами исследования по математической экономике. Канторович, узнав о моей поездке, выразил желание

присоединиться. Он хотел побывать на Горьковском автомобильном заводе и там выяснить возможности практического применения идей оптимального планирования. Канторович сказал, что прилетит в Горький прямо из Ленинграда. Я решил встретить его на аэродроме в Горьком. Но, увы, Канторович не прилетел. Я спросил летчика, знает ли он что-нибудь о Канторовиче. Летчик ответил, что какой-то "корреспондент" (Канторович был тогда членом-корреспондентом Академии Наук СССР) отстал во время остановки в Москве. Мне разрешили взять из самолета его пальто, шляпу и портфель. Поскольку в этот день самолетов из Москвы больше не было, я поехал в гостиницу. Ночью принесли телеграмму от Канторовича, что он завтра приедет поездом. Номер поезда указан не был. Третьим утренним поездом Канторович, наконец, приехал. Я отдал ему его вещи. Он принял все это как само собой разумеющееся, и начал оживленно рассказывать как приятно провел он вечер в Москве. Оказывается, во время остановки в Московском аэропорту Быково он зашел в ресторан пообедать, потом звонил в Ленинград... Самолет улетел, а Канторович поехал к своим московским друзьям — семье математика Ефимова. Потом вместе с ними он побывал на собрании общества московских математиков, поужинал у этих, славившихся своим хлебосольством, друзей и ночным поездом выехал в Горький.

Канторович — человек очень добрый, гостеприимный. Он любит помогать людям, он доброжелателен к ним.

Вернемся к середине тридцатых годов, когда Канторович уже достиг известных вершин на математическом Олимпе. Он — профессор Ленинградского Университета и одновременно работает в Ленинградском отделении Математического института им. Стеклова — наиболее престижном математическом учреждении СССР.

В печальной памяти 1937 г. к Канторовичу пришли представители из фанерного треста и предложили решить вставшую перед ними практическую задачу: на том же оборудовании увеличить выпуск фанеры.

Смысл поставленной перед Канторовичем задачи заключался в следующем. В тресте имелось 8 луцильных станков различных типов, на которых производились пять разных видов фанеры. На каждом типе оборудования можно было производить разного вида фанеру. При этом каждый тип луцильного станка был по-разному приспособлен к выпуску разных видов фанеры: на каждом виде оборудования можно было производить больше одного вида фанеры и меньше другого. При этом пропорции в выпуске разных видов фанеры были фиксированы, исходя из потребностей в определенных видах фанеры.

Необходимо было так распределить производство различных видов фанеры между разными станками, чтобы в целом добиться максимального выпуска фанеры в требуемых пропорциях, т.е. максимального числа комплектов фанеры.

Решить такую задачу методом простого подбора всех возможных комбинаций в распределении разных видов фанеры между разными станками практически невозможно. При наличии лишь пяти разных видов фанеры и восьми луцильных станков требовалось бы перебрать около миллиарда алгебраических систем линейных уравнений с 12 неизвестными. Но для того и существуют математические методы решения оптимальных задач, чтобы осуществить *упорядоченный* перебор вариантов, найти решение путем сравнительно небольшого числа математических операций.

Известно, что математики добились больших успехов в решении оптимальных задач. С этой точки зрения поставленная перед Канторовичем задача, так называемая задача "фанерного треста", казалась математически обыденной. Но на самом деле это была не обычная оптимальная задача, а *проблема*. Она восходит к началу XIX века и известна как проблема Монжа. В свое время известный математик и инженер Монж занимался сооружением фортификаций. Суть возникшей перед ним задачи заключалась примерно в следующем. Имелось несколько пунктов, где предполагалось строить сооружения, каждое из которых нуждалось в грунте. Количество грунта должно было быть не меньше определенного. Расстояния между пунктами, где имелся грунт и другими, где в нем была определенная потребность, были различны и тем самым были различны затраты на перевозку. Задача сводилась к тому, чтобы так прикрепить отправителей

грунта к его потребителям, чтобы общие затраты на перевозку грунта были минимальными.

Попытки решения "проблемы Монжа" долгое время оставались безуспешными.

Задача "фанерного треста" по существу является некоторым усложнением задачи, возникшей у Монжа. В обоих случаях речь шла о решении неклассических оптимальных задач. История методов решения оптимальных задач увела бы нас далеко в сторону. Коротко только заметим, что до 40-х годов XX века математики не умели решать оптимальные задачи, если условия (ограничения) на нахождение оптимума задавались в виде неравенств. Последнее означает, к примеру, что имеющиеся ресурсы (время работы лущильных станков, объем грунта в пунктах его добычи) не обязательно должны *полностью* использоваться и что искомые величины (число комплектов фанеры, объем перевозимых грузов) должны по смыслу быть только положительными величинами (точнее неотрицательными; нулевое значение их возможно).

Заслуга Канторовича в том, что он задачу "фанерного треста" решил. Это позволило тресту увеличить выпуск продукции при тех же мощностях.

Успех в решении задачи "фанерного треста" на многие годы определил интерес Канторовича к практическим экономическим задачам.

Эти задачи касались не только оптимального распределения ресурсов. Так, в конце 50-х гг. Канторович добился изменения системы оплаты такси в СССР (плата только за число километров

проезда была заменена введением дополнительной платы "за посадку" при меньшей плате за число километров проезда). Эта система улучшила обслуживание населения и увеличила прибыль таксомоторных парков, способствовав уменьшению простоев такси за счет их использования на дальние расстояния.

Я не знаю, часто ли Канторович достигал успеха во внедрении частных задач. Я знаю несколько больше о тех трудностях, которые испытывал Канторович при внедрении задач и о постигших его на этом пути неудачах. Сразу же замечу, что решение частных, локальных экономических задач с применением математических методов было в принципе дозволено и в сталинское время. В Москве, и в особенности, Ленинграде еще в 20-х гг. сформировалась и потом сохранилась довольно сильная школа по организации производства в рамках предприятия, использовавшая математические методы, рассчитывая размеры незавершенного производства, длительность производственного цикла изготовления машин и т.п. Эти методы были сравнительно просты и сводились преимущественно к расчетам искомых величин по соответствующим формулам. Но, несмотря на простоту, они были чрезвычайно важны: благодаря им экономисты обучались использованию математического языка для экономических расчетов или, по крайней мере, отучались от "математикофобии".

Другая группа математических методов, используемая в организации производства, была

связана с исследованиями статистическими. Хотя на народнохозяйственном уровне математическая статистика была в начале 20-х годов дискредитирована и объявлена буржуазной лженаукой, но в рамках анализа частных задач она все же разрешалась. Эти методы были сложнее, но и они были достаточно ограничены.

Ленинградская группа экономистов, применявшая математические методы в организации производства, более или менее благополучно прошла сталинский период. Другое происходило в Москве. Аналогичная группа экономистов сконцентрировалась в Высшем техническом училище им. Баумана — одном из лучших советских вузов — и Московском инженерно-экономическом институте. В этих группах экономистов заметную роль играли евреи. В 1948 г. в период борьбы с космополитизмом смертельный удар обрушился на группу специалистов по организации производства в Училище им. Баумана, которой руководил лауреат Сталинской премии Б.Я. Каценбоген. В инженерно-экономическом институте ведущим специалистом в области математических методов в организации производства был Я.И. Лукомский; он чудом выжил. Имея титулы доктора экономических наук и профессора, он сумел впоследствии в 1959 г. оказать серьезное содействие выходу книги Канторовича.

И, наконец, совсем необыкновенный случай дозволенности применения математических методов для решения практических экономических задач. В 40-е гг. в ссылке работал на Рубцовском

(Алтайском) тракторном заводе известный советский экономист Я.П. Герчук. Он внедрял на этом заводе по методике Канторовича методы оптимального раскроя металла.

Мне представляется, что основные трудности с решением локальных практических задач в СССР коренятся в том, что механизм функционирования хозяйства во многих случаях решительно "сопротивляется" их введению. Особенно это относится к текущим производственным задачам, задевающим большее число показателей. Как правило, результаты решения этих задач входят в конфликт с требованиями действующей системы планирования.

Для большинства задач характерно следующее: улучшение одних показателей ухудшает значение других или их решение противоречит принятой системе стимулирования. Тогда эти задачи практически не внедряются, хотя на какое-то время вокруг них может начаться шумиха.

Так, после войны Канторович с группой ленинградских математиков внедрял методы линейного программирования для рационального раскроя металла на вагоностроительном заводе им. Егорова в Ленинграде. Благодаря применению указанных методов удалось существенно снизить отходы. Но вот здесь у Канторовича и начались неприятности. Дело в том, что завод им. Егорова был крупнейшим поставщиком отходов металла для "Вторчермета". Сокращение отходов привело к тому, что завод уменьшил поставки "Вторчермету". Последний не

выполнил плана и грозил срывом работы металлургическим предприятиям, нуждавшимся в отходах. Канторовича по этому поводу вызывали в Ленинградский обком партии. Ему грозили большими неприятностями за срыв работы металлургических предприятий. Но как-то дело замялось; по-видимому потому, что Канторович как математик был в это время вовлечен в расчеты атомных котлов.

С заводом им. Егорова произошла и другая анекдотическая история. Известно, что в СССР планирование ведется "от достигнутого", т.е. ежегодно дается определенный рост в зависимости от достигнутого уровня. Завод, успешно внедрив методы линейного программирования, добился очень высокого процента выхода готовых изделий, кажется, что-то около 94%. Но министерство, которому подчиняется завод, следуя принципу планирования от достигнутого, автоматически увеличило заводу выход готовой продукции еще на 7%. Ленинградский филиал Института математики им. Стеклова АН СССР, где тогда работал Канторович, написал письмо в Министерство. В этом письме институт своим высоким научным авторитетом в области математики подтверждал, что 101% выхода готовых изделий быть не может.

В 1961 г. мне также пришлось столкнуться с трудностями внедрения локальных оптимальных задач. Занимаясь на Московском заводе малолитражных автомобилей внедрением математических методов, я также решил в прессовом цехе организовать работу заготовительного

участка на основе оптимальных принципов. Л.В. Канторович дал согласие участвовать в этой работе. Из Ленинграда приехала группа математиков, имевшая опыт работы в этой области. Возглавлял текущую работу прекрасный математик Г.М. Рубинштейн. Нужно сказать, что Рубинштейн был не только блестящим специалистом по линейному программированию; занимаясь математическими методами рационального раскроя металла, он прекрасно изучил технологию прессового производства.

Огромную помощь оказывал сотрудник технического отдела завода Л.И. Гринман, возглавлявший на заводе работу по автоматизации процессов управления.

Через некоторое время работа была выполнена и составлены карты рационального кроя металла. Но рациональный крой требовал, чтобы из одного определенного типа листа получался определенный набор деталей. В результате этого ежедневная структура производства деталей не соответствовала пропорциям в потребности деталей для сборки. Конечно, в течение недели баланс производства и потребления деталей соблюдался. Но в течение недели надо было сохранять оборотные заделы. Для этого требовались дополнительные складские помещения, несколько рабочих для транспортировки этих заделов на склад и со склада. Однако построить в Москве дополнительные складские помещения можно только по разрешению Совета Министров СССР. Что же касается увеличения числа рабочих, то и это затруднительно: увеличивается

фонд зарплаты, который жестко ограничен. К тому же мы попали тогда в кампанию борьбы за сокращение вспомогательных рабочих, а транспортные рабочие относятся к их числу. В итоге мероприятие, сулившее заводу сотни тысяч годовой экономии и требующее для своего осуществления небольших быстрокупающихся капиталовложений и небольшого роста текущих затрат по ряду статей, не было внедрено.

В качестве примера того, как существующая система стимулирования противоречит внедрению математических методов для рационального распределения ресурсов в СССР, приводят пример с транспортом. Известная задача на рационализацию транспортных перевозок направлена на уменьшение объема перевозок. Между тем, руководители транспортных организаций получают премию за рост перевозок, а шоферы оплачиваются в зависимости от выполненного объема работы в тонно/километрах.

Таким образом, внедрение локальных оптимальных задач упирается в принципиальные трудности, связанные с несовершенством механизма функционирования народного хозяйства. Подчас партийные органы вопреки интересам хозяйственников обязывают их внедрять оптимальные методы планирования. Но эффект от этого кратковременный.

Хочу отметить следующее противоречие в творчестве Канторовича. Он понимал, насколько важны для прагматически настроенных советских руководителей результаты практического внедрения предлагаемых теорий. Это заставляет

его тратить много времени на поиск таких задач и попытки их решения. Между тем препятствия, стоящие на пути этих задач, принципиально уменьшают вероятность их решения. Отсюда огромные потери времени, отсюда — недооценка других путей развития теории оптимального планирования. (См. в этой связи А.И. Каценелинбойген, И.Л. Лахман, Ю.В. Овсеенко, "Оптимальность и товарно-денежные отношения", "Наука", 1969, стр. 20-22).

Вернемся к рассмотрению позитивных аспектов творчества Канторовича. Решение "задачи фанерного треста", понимание и исследование ее как математической проблемы было бы вполне достаточно, чтобы причислить его к видным математикам. Однако роль Канторовича оказалась существенно большей. Он проявил себя не только как математик в узком смысле слова, а как ученый с широким кругом интересов, вторгшийся в смежную область знания.

Решив задачу "фанерного треста", Канторович заинтересовался другими практическими задачами, возникающими в экономике, которые можно анализировать аналогично указанной задаче. С удивительной проницательностью он находит эти задачи в машиностроении, сельском хозяйстве и в других областях народного хозяйства.

В 1939 г. Ленинградский университет опубликовал небольшую брошюру Канторовича, посвященную описанию задачи "фанерного треста" и метода ее решения, а равно и ряда других практических задач на оптимальное распределение ресурсов. (Математическое исследование

проблемы Монжа, известной также как проблема о перемещении масс, было опубликовано Канторовичем в Докладах Академии Наук СССР в 1942 г.) Эта брошюра представляет историческую ценность как первая серьезная в мире заявка на решение задач, впоследствии ставших известными как задачи линейного программирования. Конечно, надо иметь в виду и ограниченность достижений Канторовича в этой области. Канторович не дал процедуры вычислений в форме строгого, полностью установленного алгоритма и т.п. Но факт остается фактом — основной принцип решения оптимальных задач нового класса был найден.

Не случайно брошюра Канторовича через 20 лет в 1960 г. была переведена на английский язык и опубликована в одном из основных американских журналов "Management Science". Большую помощь в публикации оказал известный американский ученый экономист-математик Т. Купманс, внесший выдающийся вклад в развитие методов линейного программирования и их экономического анализа.

Независимое открытие на Западе в середине 40-х гг. методов линейного программирования, в котором решающую роль сыграл Д. Данциг, и значительное их продвижение по сравнению с Канторовичем, не уменьшают выдающейся роли Канторовича в данной области.

Итак, решенные Канторовичем задачи были изолированными практическими задачами, возникающими в тех или иных областях экономики. На анализе этих частных задач Канторович не

остановился. Уже в 1939-41 гг. он понял, что социалистическую экономику и в целом можно описать как оптимальную задачу. Логика планового советского хозяйства естественно наталкивала Канторовича на такого рода представление. Планирование советского народного хозяйства естественным образом представлялось как процесс, в котором в соответствии с выбранным руководящими органами критерием оптимальности происходит распределение ограниченных ресурсов.

Следует заметить, что предложенное Канторовичем представление народного хозяйства оптимальной моделью относится не только к социалистической экономике или другим типам планирования экономики. Этот метод описания может быть применен к любой экономической системе, поскольку всегда существуют конечные связанные между собой социальными отношениями интересы потребителей и ограниченные ресурсы по производству продуктов. (Осознанию этого факта во многом способствовал своей работой, опубликованной в 1938 г., американский экономист А. Бергсон. Однако Канторович естественно не знал об этих работах западных коллег.)

Таким образом, можно полагать, что именно плановая советская система стимулировала Канторовича описать народное хозяйство с помощью оптимальной задачи на наилучшее распределение ресурсов.

Но дело не ограничилось только описанием народного хозяйства как оптимальной задачи.

Здесь мы подходим к выдающемуся вкладу Канторовича в экономическую науку: к пониманию Канторовичем роли цен.

В СССР ко времени появления работы Канторовича уже функционировала плановая система с применением цен. Однако эта система была теоретически построена на ложных предпосылках. В соответствии с марксистской концепцией считалось, что ценностной механизм есть порождение стихийного рыночного хозяйства. В планируемых системах, где будет ясна цель общества и известны имеющиеся у него ресурсы, все будет обстоять очень просто: распределение ресурсов между производством разных продуктов будет осуществляться непосредственно, минуя всякого рода ценностные механизмы.

Поэтому, когда советская система в процессе формирования современного планового механизма еще в 30-е гг. столкнулась с необходимостью использования цен, то не было ясности как строить эти цены. Было принято компромиссное решение, что цены это временное явление; они нужны до построения коммунистического общества. При этом в переходном периоде к коммунизму цены нужно строить на основе трудовой теории стоимости. Замечу попутно, что такое решение не только базировалось на идеологических соображениях, но и на том факте, что как всякая менее зрелая теория она хорошо согласуется со здравым смыслом. Основная масса советских руководителей и экономистов, будучи экономически необразованной, оторванной от западной экономической мысли,

руководствовалась здравым смыслом. Для их здравого смысла соизмерение ценностей продуктов с затратой труда на их производство кажется, во-первых, легко осуществимым, так как ясна единица измерения; нельзя же непосредственно измерять полезность сапог или масла; во-вторых, психологически легко понять, что ценностью обладает то, на что затрачен труд; не может же иметь, к примеру, ценность природный ресурс, если на него не затрачено никакого труда; в-третьих такое соизмерение кажется справедливым: эквивалентный обмен может быть осуществлен при равенстве затрат труда на производство обмениваемых товаров.

Я не собираюсь здесь обсуждать недостатки трудовой теории стоимости, которые хорошо известны в научной литературе. Замечу только, что эта теория в первую очередь игнорирует тот факт, что потребительские блага можно сравнивать по их *полезности* и что ресурсы, необходимые для производства этих благ в каждый момент времени *ограничены*. Действительно, представим себе планового работника, который должен составить перспективный план развития советской экономики. Он стоит перед проблемой: как ему распределить имеющиеся ограниченные материальные и трудовые ресурсы, чтобы потребности людей были наилучшим образом удовлетворены. А как сравнивать потребности между собой в условиях, когда большее удовлетворение одного вида потребности, скажем, в питании, уменьшает возможности удовлетворить другие потребности, скажем в одежде?

Неизбежно приходится предпочитать одни потребности другим, т.е. ранжировать их по их важности. А как ценить в этих условиях ресурсы? Цена на ресурс должна выражать меру его ограниченности, т.е. меру его влияния на удовлетворение потребностей членов общества. Чем в большей мере данный ресурс ограничивает возможность удовлетворения потребностей, тем он ценнее, тем выше должна быть его цена.

Данная цена не будет зависеть от того, является ли соответствующий ей продукт результатом трудовой деятельности или природным ресурсом. Таким образом цена ресурса целиком будет определяться тем, как в данной ситуации, т.е. при соответствующим образом выраженных потребностях и наличных ресурсах тот или иной ресурс ограничивает возможности удовлетворения потребностей.

При такой системе ценообразования создаются возможности для хозяйственных ячеек *самодействовать* в нужном для общества направлении. Если при этом критерием деятельности предприятия становится прибыль, то оно будет стремиться выпускать наиболее важную продукцию и экономить наиболее важные ресурсы.

В результате того, что при построении цен на основе теории трудовой стоимости игнорируется связь ограниченности имеющихся возможных ресурсов со сравнительной полезностью различных благ, в процессе функционирования экономики возникает несогласованность между целями, основывающимися на соизмерении благ

по полезности, с наличными всегда ограниченными возможностями производства. Пропорции в ценности благ оказываются искаженными. К примеру, товары, требующие больше затрат природных ресурсов при тех же затратах труда будут иметь ту же ценность, что и товары, на производство которых затрачивается меньше природных ресурсов. При искаженных пропорциях в ценах, последние нельзя использовать как ориентиры для самодействия хозяйственных ячеек в направлении достижения поставленных государством целей. При использовании в СССР цен, построенных на основе трудовой теории стоимости, имели место чисто шизофренические ситуации, т.е. планирование в натуральных единицах оказывалось разорванным с планированием на основе цен. Другими словами, в процессе принятия решений предприятиями или проектными организациями о целесообразности выпуска продукции — затрат ресурсов на основе цен возникали конфликты с планированием в натуральном выражении выпуска продукции — затрат ресурсов вышестоящими организациями. Для разрешения этих конфликтов необходимо было либо жертвовать установками вышестоящих органов, либо пренебрегать выводами, следующими из использования цен. Советская экономическая система по преимуществу развивалась по второму пути.

Данное обстоятельство и было, на мой взгляд, решающей причиной того факта, что с начала 30-х гг. экономические аспекты планирования были преданы анафеме и главную роль стало играть планирование в физических терминах.

Разгром экономической науки в 30-е гг. есть в огромной мере следствие и того факта, что она не сумела обслужить требования плановой системы хозяйства, не говоря уже о том, что ряд ее направлений входили в конфликт со сталинскими требованиями сверхиндустриализации в короткие сроки.

Вернемся к роли Канторовича в развитии теории планового ценообразования. Канторович в своих работах показал, что цены данного плана выражают *меру ограниченности* всех ресурсов, имеющихся в хозяйстве в соответствующей ситуации. Не случайно он назвал их *объективно обусловленными оценками*, т.е. оценками, обусловленными тем, какая в данной ситуации имеется цель и какие ресурсы имеются для ее достижения.

Тот факт, что Канторович, независимо от западных экономистов открыл указанные свойства цен в плановой системе нельзя считать его великой заслугой. Западным ученым это было известно. Подлинная заслуга Канторовича заключается, на мой взгляд, в том, что он предложил процедуру *составления* плана и слежения за ходом его выполнения, в которой фактически используются цены. Такие процедуры ранее известны не были, поскольку не были известны, как я уже раньше отмечал, методы математического программирования.

В этой связи я бы хотел обратить внимание на очень важную особенность творчества Канторовича, которая не особенно характерна ни для математиков, ни для экономистов. Канторович

как математик, решив поставленную задачу "фанерного треста", мог бы игнорировать экономический смысл использованных им для решения задачи так называемых разрешающих множителей (впоследствии названных Канторовичем объективно-обусловленными оценками) как переменных сопряженного пространства. В том то и заключается талант Канторовича, что он увидел за введенными им математическими величинами прообраз определенных экономических параметров. Канторович, содержательно интерпретируя ход решения математической задачи, понял, что разрешающие множители суть цены, необходимые для составления плана и его корректировки в ходе выполнения самими хозяйственными ячейками.

Такое глубокое понимание Канторовичем хода решаемой задачи стало возможным в огромной мере и благодаря его высочайшей математической культуре, острому уму, для которого свойственно умение неожиданно сопоставлять различные факты. Попутно замечу, что и в острумии Канторовича проявляется умение неожиданного сопоставления математических и экономических фактов. Так, Канторович блестяще сострил, предложив переименовать Институт *комплексных* транспортных проблем Академии Наук СССР в Институт *действительных и мнимых* транспортных проблем (для неискушенного в математике читателя напомним, что под комплексным числом математики понимают пару чисел: действительное и мнимое).

Высочайшая математическая культура Канторовича, знание функционального анализа, в частности, идеи исходных и сопряженных пространств, позволили ему вскрыть взаимосвязь исходных натуральных параметров системы (переменные в исходном пространстве) с искомыми ценами (переменные сопряженного пространства). Заметим, что в 30-е гг. знаменитый математик Джон фон Нейман занимался близкими математическими задачами, также порожденными экономикой. В 1935 г. Канторович встречался с Нейманом во время его приезда в СССР на математическую конференцию. Однако математический аппарат, используемый Канторовичем для исследования поставленной задачи, был при этом иным, чем у Неймана; к тому же, мне представляется, что Канторович тогда не знал о работах Неймана в области экономики. Более того, Нейман лишь исследовал ряд важных свойств оптимальных экономических задач, в частности оценок, но не предложил методы решения этих задач.

Канторович, построив оптимальную модель народного хозяйства и сравнив ее с существующей практикой планирования и ценообразования, пришел к выводу о существенных недостатках действующего экономического механизма.

К концу 30-х гг. он заявляет о себе как об экономисте, который имеет новую концепцию управления советской экономикой.

Будучи настроенным весьма просоветски, желая помочь своей стране улучшить в целом экономический механизм, Канторович на основе

своей концепции предлагает улучшения для всего советского планового механизма. В 1939 г. (или в 1940?) он пишет письмо в Госплан СССР с рекомендациями по улучшению системы ценообразования. И вот здесь то мы приходим к столкновению Канторовича с советской бюрократической машиной, которая чудом его не уничтожила. Как мне рассказывал Ш.Я. Турецкий, который был в конце 30-х гг. начальником сектора ценообразования Госплана СССР, письмо Канторовича в Госплан могло кончиться для него трагически. Дело в том, что чиновники Госплана рассматривали всякого рода предложения, направленные на совершенствование действующего механизма как непосредственную их критику. Если даже отвлечься от того, что чиновники не понимали иногда предложения авторов, лучшим способом отделаться от любой критики было объявить автора нововведения врагом, который *отвлекает* работников хозяйственного аппарата от выполнения возложенных на них партией задач.

Не знаю точно, что спасло тогда Канторовича от гибели; возможно, что он уже был известен как выдающийся молодой математик советской школы; возможно, что начавшаяся война с Германией.

Но во всяком случае мы здесь видим конфликт между Канторовичем, выдающимся ученым, удачливым практиком в том смысле, что его идеи решения задачи "фанерного треста" были практически использованы и неудачей, постигшей Канторовича как теоретика-экономиста.

Отказ Госплана не обескуражил Канторовича. В 1942 г. он окончил книгу "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов", в которой описываются не только отдельные задачи на наилучшее использование ресурсов, но и дается народнохозяйственная постановка задачи оптимального планирования и анализируется роль цен как средства сопоставления и реализации оптимального плана. Канторович пытается опубликовать книгу. Но безуспешно. 17 лет рукопись ждала публикации. Канторович пытается распространять свои идеи среди экономистов, занятых решением общих проблем развития советской экономической системы. К примеру, в 1943 г. он выступает в Институте Экономики Академии Наук СССР с докладом о своей концепции оптимального планирования. К счастью, эта активность прошла безнаказанно. О положительной реакции не могло быть и речи.

Что же мешало принять концепцию Канторовича? Что же заставляло его упрямо настаивать на признании своих идей? Ведь иногда в схватке с советскими экономистами и чиновниками он уподоблялся Дон Кихоту.

В СССР как то была проведена газетой "Комсомольская правда" дискуссия примерно под таким названием: "Нужны ли современные Дон Кихоты?" Она поставила вопрос о благородстве служения далеким идеалам, достижение которых не только кажется химерой, но уже первые шаги к ним усеяны терниями.

Как подлинный ученый, Канторович, создавая теорию оптимального планирования, был

искренне убежден, что он может помочь его стране в улучшении экономического положения, в частности в тяжелые годы Второй мировой войны. Он, по-моему, искренне считал, что только недопонимание некоторыми экономистами или чиновниками его идей мешает их внедрению. Лозунги звали к критике недостатков и система не виновата. Мне представляется, что Канторович не понимал, что он поднимает руку на сложившуюся жесткую и жестокую сталинскую политическую систему, в рамках которой функционировала система экономическая. Успехи, одержанные Канторовичем при внедрении его идей в локальной ситуации, при решении задачи "фанерного треста", усугубляли настойчивость Канторовича, поскольку усиливали иллюзию того, что предложенные им идеи могут быть внедрены.

Я думаю, что политическая наивность Канторовича была вернейшим его союзником в борьбе за признание его концепции.

Чтобы глубже понять конфликт с работами Канторовича нужно несколько подробнее напомнить ситуацию в 30-е гг. в советской экономической науке. Уже раньше, анализируя роль цен в советском экономическом механизме, я попытался объяснить, почему была предана анафеме экономическая наука, почему ее пытались заменить плановым делопроизводством. Теперь несколько слов о том, что произошло в СССР в 30-е гг. с математическими методами в экономических исследованиях.

Перед тем как разбирать этот вопрос вспомним историю применения экономико-математических методов в СССР в послереволюционный период.

Можно считать, что в 20-е гг. в СССР наметились три основные направления, которыми занимались группы ученых, разрабатывающие экономико-математические методы: статистическое изучение отраслевой структуры народного хозяйства, макроэкономические модели, модели потребительского спроса.

Я не ставлю перед собой задачу более подробного рассмотрения указанных направлений. Я только хочу отметить причины, в силу которых были разгромлены в 30-е гг. экономико-математические методы.

Основная причина этого разгрома, на мой взгляд, коренится в том, что эти методы либо вошли в противоречие с практическими потребностями политики того периода, либо оказались ненужными. Идеологические мотивы углубляли положение.

Действительно, предлагаемые математические методы составления индикативных планов на основе воспроизведения прошлого опыта западных стран были чужды задачам первого пятилетнего плана. Всякого рода статистические прогнозы как ориентиры для развития, осуществляемого в рамках экономики рыночного типа, советскими лидерами отвергались. План-директива, отражающий требования форсированной индустриализации — вот что хотела партия от системы планирования.

В отношении макроэкономического планирования. Дело в том, что в СССР была принята система, по которой план составлялся на пять лет. Предусматривалось в весьма конкретных показателях отразить требования к созданию военного потенциала страны, выражающегося в производстве определенного количества стали, чугуна, нефти и т.п., и довести этот план до отдельных исполнителей.

В этих условиях оказывалось практически бесполезным использование макроскопических моделей, которые, как известно, в особенности важны при долгосрочном планировании или управлении рыночной экономикой с помощью различного рода налоговых и т.п. механизмов.

Индустриализация и коллективизация, снижение жизненного уровня, введение карточной системы сделало бесполезным с практической точки зрения изучение потребительского спроса.

Таким образом, западные экономико-математические направления, имевшие практическое применение, получили в 20-е гг. известное развитие и в СССР. Однако в этот период они не успели пустить глубокие корни, а уже в 30-е гг. отсутствовала практическая потребность в них. Более того, методы статистического изучения отраслевой структуры даже противоречили генеральной линии партии на создание жестко централизованной системы.

Что же касается теоретических направлений в западных экономико-математических исследованиях, то к 30-м гг. наибольшее развитие получили модели равновесия Вальраса-Парето. Эти

модели не были приемлемы для большинства советских экономистов в значительной мере и потому, что они внешне описывали рыночную экономику. В тот период еще не было ясности, что модели равновесия — лишь метод описания экономики, независимый от того, плановая ли это социалистическая экономика или рыночная-капиталистическая.

Я все время специально акцентировал внимание на тех обстоятельствах, что разрабатываемые на Западе направления экономической мысли были с точки зрения политических целей непригодны для советских экономистов. Конечно, идеологические основания этих моделей были неприемлемы для большинства советских экономистов, поскольку они опирались на антимарксистскую концепцию австрийской школы. Но прагматизм советских руководителей, удивительная легкость, с которой они белое называли черным, а черное белым и меняли в течение короткого времени эти представления, позволяют мне считать, что все же доминирующим моментом в разрушении экономико-математического направления было отсутствие в нем практической необходимости, а подчас и большее — противопоставление методам директивного целевого планирования. Последнее обстоятельство и предопределило разгром экономико-математических методов. Ряд сторонников этих методов был арестован; одни из них погибли, некоторые выжили. На многие годы математические методы (как в свое время гены для биологов) стали жупелом для советских экономистов,

синонимом буржуазной политической экономики.

Разгром математических методов применительно к решению народно-хозяйственных задач на долгое время отодвинул применение этих методов и в тех ситуациях, когда они могли быть уже прямо использованы для практических нужд. Уже в послесталинский период, когда математические методы были приняты, все равно не утихали страсти (и не утихают до сих пор) по поводу использования математики для анализа экономических процессов.

Так, в 1959 г. два ведущих советских экономиста — Л. Гатовский — главный редактор журнала "Вопросы экономики" — и М. Саков — заведующий сектором экономики журнала "Коммунист" опубликовали в журнале "Коммунист" статью, в которой заклеямили немарксистские методы применения математических методов в экономике. Основным "героем" статьи был "Тов." Канторович. Авторы обвинили тов. Канторовича в том, что его теория ценообразования "во многом приближается к представлениям сторонников "теории предельной полезности" о рыночных процессах в условиях буржуазного общества". (Л. Гатовский, М. Саков. О принципиальной основе экономических исследований", "Коммунист", №15, 1960, стр. 88).

(Правда, нужно заметить, что справедливость все-таки существует в мире. В конце 60-х гг. Л. Гатовский выдвигался в академики. Все шло гладко. Оставался последний этап: обсуждение и голосование на общем собрании Академии

Наук. И вот во время обсуждения поднялся на трибуну математик А.Д. Александров. Он прочитал выдержки из упомянутой статьи Гатовского, в которой Канторович был заклеен словами "последователь буржуазных теорий". Судьба Гатовского была решена: он не набрал нужного числа голосов.)

Столкновение математика Канторовича с советскими экономистами уже в 60-е гг. прежде всего выразилось в том, что эти экономисты готовы были признать ценность рекомендуемых Канторовичем математических методов для решения экономических задач, но полностью исключали возможность интерпретации возникающих в ходе решения задачи оценок (разрешающих множителей) как цен. Пока дело касалось отдельных частных экономических задач, то такое игнорирование разрешающих множителей как-то удавалось. Многие экономисты рассматривали ценностные параметры, возникающие в ходе математического решения экономических задач, как некие вспомогательные технические коэффициенты, не имеющие экономического смысла. К тому же надо еще учесть укоренившуюся в СССР традицию рассматривать цены как подлинно экономические параметры лишь на уровне взаимодействия между центром и предприятиями. Но когда Канторович дал анализ (с помощью разрешающих множителей) модели народного хозяйства, могущий быть интерпретированным как взаимодействие центра и предприятий, то такое игнорирование уже становилось невозможным.

Тогда консервативные советские экономисты начали атаку на предложения Канторовича, обвиняя его, как уже отмечалось выше, в антимарксизме, в использовании буржуазных теорий предельной полезности для формирования цен. Особенно изощренно это делал доктор экономических наук А.Я. Боярский, способный благодаря знанию математики понять ценность работ Канторовича. Боярский, переживший тяжелое сталинское время, не смог пережить успеха Канторовича. В своей погромной статье "К вопросу о применении математики в экономике" ("Вопросы экономики", №2, 1961) он признавал скромную роль предложенных Канторовичем оценок (как выразился Боярский "скромных" разрешающих множителей"; стр. 64). Но при этом обвинил Канторовича в следовании буржуазным концепциям. Боярский писал: "Его (Канторовича) система предполагает весь пресловутый арсенал "законов" марджинализма: закон убывающей производительности, закон убывающего плодородия, закон убывающей эффективности затрат и т.п. (стр. 66).

Канторович стоял перед серьезным выбором метода идеологического прикрытия своей позиции в области ценообразования. Здесь было много путей мимикрии. Канторович выбрал следующий: он упорно заявлял, что предложенные им оценки находятся в полном соответствии с трудовой теорией стоимости.

(Эту идею со всей решительностью выразила В.С. Дунаева: "Альтернатива — либо оптимальность, либо теория стоимости — не существует"

(стр. 212). ("Экономические законы социализма и проблемы народно-хозяйственного оптимума", "Мысль", 1976).)

В рукописи своей книги, которую мне довелось читать еще в 1957 г., Канторович, насколько мне помнится, почти не упоминал о трудовой сути предложенных им оценок. Мне кажется, что эту идею помог ему развить редактор книги А.Л. Вайнштейн. Я высоко оцениваю заслуги Вайнштейна в области развития советской экономической науки и, в частности, его огромную помощь в издании книги Канторовича. Вместе с тем, недостаточно высокий теоретический уровень самого Вайнштейна, усугубленный вполне оправданным страхом перед невежеством власть имущих, привели к тому, что Вайнштейн "омарксил" книгу Канторовича.

Впоследствии Канторович стал адептом толкования предложенных им оценок с позиции трудовой теории стоимости. Мне уже трудно разобраться сейчас, когда Канторович это делает по тактическим соображениям, когда он искренне верит в силу этой позиции.

Мне многократно приходилось говорить с Канторовичем по поводу соотношения оценок и трудовой стоимости. Он всегда хотел их примирить.

Еще в 1960 г. Канторович попросил меня прочитать одну из своих статей, где он писал, что оценки можно преобразовать в стоимости, умножив их на определенный коэффициент, соответствующий прибавочному продукту. Это отражало дискуссии, которые ведутся в СССР по

поводу цены и которые связаны с тем, как включить в затраты прибавочный продукт. Я спросил Канторовича, для чего ему нужна эта операция. Он ответил, что это вытекает из требования построения реальных цен, которые должны учитывать и прибавочный продукт. Тогда я его спросил, а в чем физически выражается прибавочный продукт и не учтен ли он уже в его динамической модели. Последовал ответ, что действительно я в своей критике прав. Эти затраты на расширенное производство уже включены в модель. Решение же о включении процента в затраты, соответствующие о. о. (объективно-обусловленные) оценкам, было принято им по тактическим соображениям: по форме оно напоминало стоимость, а по сути сохранялись оценки, которые, как известно, задаются с точностью до множителя. В известных мне публикациях Канторовича я уже не встречал указанных его предложений о преобразовании оценок в стоимости, зато появлялись другие.

В 1972 г. произошел эпизод, который показывает, что приверженность Канторовича к стоимости сохраняется в полной мере. И.Р. Шафаревич как председатель московского математического общества (!) пригласил меня сделать доклад на заседании общества о применении математических методов в экономике. Эти заседания происходят в Московском Университете и обычно собирают несколько сот слушателей.

Замечу, что в своем докладе, как и обычно в подобных докладах, я специально остановился на роли Канторовича. Мне это было приятно в

вдвойне, так как я хотел, чтобы математики из уст экономистов услышали, какую выдающуюся роль сыграл в становлении экономико-математического направления в СССР находившийся в этом зале Канторович.

После доклада один из именитых московских математиков Шилов задал мне пресловутый вопрос: "Как вы относитесь к стоимости?" Я ответил, что в докладе было конструктивно показано, как используется цена в механизме планирования на основе анализа математической процедуры Данцига-Вульфа. Из этого алгоритма видно, что цены могут выполнить свою функцию параметров самодействия, поскольку они являются множителями Лагранжа. Как видно в рамках рассмотренного процесса планирования не потребуются категории типа стоимости. Возможно, что они могут потребоваться, но мне такие разумные модели неизвестны.

Далее я заметил, что такое отношение к ценам не противоречит марксизму, так как сам Маркс писал, что в будущем планируемом обществе не будет стоимости; а мы именно и изучаем это общество.

Тогда слово попросил Канторович. Он сказал, что не может согласиться с докладчиком по поводу отношения к стоимости. Что в своих работах он, Канторович, показал, что оценки соответствуют стоимости и т.п. Многие из присутствующих были крайне удивлены тем, что именитый математик, в зрелом возрасте, защищенный мировым признанием, пытается быть ортодоксом, а "полузрелый" незащищенный экономист уходит от ортодоксии.

Такого рода попытки Канторовича марксистски обосновать цены оптимального плана не совсем безобидны и обедняют возможности построения моделей оптимального плана.

Канторович все свои многопродуктовые экономические модели строил на предпосылках, что структура производимых продуктов так или иначе известна. Тем самым Канторович уходил от дискуссии по поводу возможности непосредственного соизмерения потребительских благ по их полезностям, т.е. от дискуссии по поводу правомерности использования концепции полезности. Заметим попутно, что концепция полезности может быть вписана в теорию социалистической экономики даже в рамках существующей идеологии, если акцент делать на *общественной полезности* благ, а не на *субъективной полезности*, характерной для столь ненавистной советским экономистам концепции австрийской экономической школы.

* * *

Если попытаться обобщить и несколько развить все сказанное мной о Канторовиче, то можно было бы отметить следующее.

Люди, создающие новые идеи, напоминают новые мутации. Если среда благоприятна для них, то эти мутации быстро развиваются. В противном случае они гибнут, но не всегда, точнее не все. Некоторым из них удастся выжить. При изменившихся условиях выжившие новые мутации

становятся эпицентрами новых популяций, роль которых постепенно расширяется.

Канторович напоминает мне такого рода новую мутацию. Ему удалось выжить в жестокое сталинское время. Удалось выжить и некоторым другим такого рода "мутациям". Среди сторонников математических методов в общеэкономических исследованиях, кроме уже упомянутых мной выше, выжили В.С. Немчинов, В.В. Новожилов, А.Л. Лурье. При общем моральном разложении, царившем в период, когда героем был Павлик Морозов, в стране сохранились такие "мутации", как ученые с достаточно высокими моральными принципами, хотя с традиционными экономическими взглядами, и среди них прежде всего М.В. Бреев, Я.С. Кваша, К.И. Клименко, А.И. Ноткин, С.Д. Фельд и др.

В послесталинский период новые лидеры решили сменить сталинскую военную программу, направленную на завоевание мира, программой традиционно русской — развитие России как мировой державы; изменилось и отношение лидеров к экономической науке. Для новых целей меньше годились трудовые лагеря и другие административные методы управления. На их место надо было поставить в большей мере экономические методы управления. Такого рода требования и определили изменение отношения власть имущих к развитию экономической науки. Советским экономистам было разрешено выдвигать предложения о совершенствовании экономического механизма, разумеется в рамках сохранения общественной собственности на средства производства.

В изменившейся ситуации стало возможным и развитие экономико-математических методов на народно-хозяйственном уровне. Более того. Успешному развитию этих методов способствовало то, что в 50-е годы на Западе были построены межотраслевые балансы, анализируемые с помощью математических методов и компьютеров. Эти балансы уже могут быть непосредственно использованы для совершенствования технологии советского народно-хозяйственного планирования. А от межотраслевых балансов один шаг к оптимальному планированию: если с помощью межотраслевых балансов ищется лишь *сбалансированный* рост затрат-выпуска, то оптимальный план дает *наилучший* из всех возможных сбалансированных ростов затрат-выпуска. Как обычно в СССР признание новых идей не обходится без военных. К голосу военных прислушиваются. И в признании в экономике математических методов не обошлось без военных. Для них методы оптимального планирования представляют интерес не только для решения отдельных задач оптимального распределения военной техники, но и на народнохозяйственном уровне, хотя бы с точки зрения конвертирования мирного производства на военное.

Изменение в "окружающей среде" в постсталинское время дало возможность для достаточно быстрого роста сохранившихся новых "мутаций" в экономической науке. Именно благодаря выдающимся организаторским способностям В.С. Немчинова, мастерскому камуфляжу В.В. Новожиловым теории оптимальности

под марксизм, прозрачной ясности интерпретации этой теории в работах А.Л. Лурье и ряду других ученых, поддержавших как своими работами, так и прежде всего своими учеными титулами новое направление (эти ученые писали положительные рецензии для издательств на книги и статьи по математической экономике, выступали оппонентами на защитах диссертаций по новой тематике и т.п.) было ускорено в конце 50-х гг. получение экономико-математическим направлением права гражданства.

Получает признание и Главный теоретик этого направления Леонид Витальевич Канторович. В 1959 г. публикуется книга Канторовича "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов". В 1958 г. Канторович избирается членом-корреспондентом Академии Наук по экономике во вновь созданном Сибирском Отделении Академии Наук. Он назначается в 1960 г. заместителем директора Института математики Сибирского Отделения Академии Наук, практически ответственным за развитие в этом Институте математических методов в экономике. В 1964 г. Канторович избирается действительным членом Академии Наук (по математике). В 1965 г. Канторович разделяет с Немчиновым и Новожиловым Ленинскую премию. Он получает Ленинскую премию за свою монографию "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов". В 1976 г. советское правительство разрешает Канторовичу получить Нобелевскую премию по экономике, которую он разделит с другим известным западным

математиком-экономистом Т. Купмансом за выдающиеся достижения по использованию методов линейного программирования в экономическом анализе. Несколько раз советское правительство разрешает Канторовичу выезд за границу, в частности в Англию и США для получения титула почетного доктора.

Прошедшие с момента признания первые двадцать лет развития теории оптимального планирования в СССР показали, что эта теория имеет заметное практическое значение. Она позволяет создавать новую, более эффективную технологию планирования, которую в пределах можно переложить на формальные схемы и вместе с тем использовать для обогащения интуиции руководителей экономических процессов.

Идеи Л.В. Канторовича приобретают все больше сторонников в СССР. Созданный в 1963 г. Центральный Экономико-математический Институт Академии Наук СССР стал ведущим экономическим центром в СССР и развивается преимущественно в направлении оптимального планирования. Во многих отраслевых научно-исследовательских институтах созданы лаборатории, которые разрабатывают оптимальные планы развития своей области. В ряде университетов и институтов созданы отделения по математической экономике, где одним из ведущих предметов является теория оптимального планирования. (Замечу попутно, что Л.В. Канторовичем были созданы в конце 50-х гг. при Ленинградском Университете первые курсы по обучению

экономистов линейному программированию). Выпускники этих отделений существенно ближе по своему профессиональному уровню к требованиям мировой экономической науки, чем выпускники других отделений.

Канторович также продолжает свою активную деятельность в области внедрения идей оптимального планирования (хотя сам в последние годы не продуцирует новых крупных идей).

Но он продолжает творчески мыслить, нередко высказывая очень тонкие мысли по поводу экономических проблем. Так, уделяя огромное внимание проблемам планирования, Канторович понимает, что оно не всеобъемлюще. Он считает, что основные проблемы развития экономики должны решаться как можно более точно, с использованием весьма изощренных математических моделей. Многие мелкие проблемы должны решаться путем более простых методов. В своей последней книге (написанной совместно с А.Б. Горстко) "Оптимальные решения в экономике" (Москва, 1972) Канторович привел образ такого рода подхода к решению экономических задач. "Пусть требуется плотная укладка в пространстве (вагон, контейнер) различных предметов. При крупных или геометрически правильных предметах наиболее эффективным будет нахождение рациональной укладки с помощью расчетов, путем сравнения различных вариантов. Однако при мелких, неправильной формы предметах они лучше уложатся, если, не прибегая ни к каким расчетам, положить их внаброс, а потом утрясти." (стр. 205).

Канторович энергично участвует в работе многих научных советов, как при научно-исследовательских институтах, так и при практических организациях, как, например, Комитет по ценам Совета Министров СССР. Уже один факт появления Канторовича на такого рода заседаниях имеет огромное значение, так как заставляет присутствующих быть весьма осторожными в своих выступлениях, стараться говорить меньше глупостей, которые не пройдут мимо Канторовича. Известно, что об аналогичной роли Дж. фон Неймана рассказывается много историй в США.

Можно полагать, что при том процессе, который происходит в СССР в области оптимального планирования с момента признания работ Канторовича в СССР в середине 50-х гг. потребуется два поколения, чтобы эти идеи плотно вошли в жизнь. Одно поколение уже позади. И успехи значительны. Надо полагать, что второе поколение отнесется к идеям Канторовича с еще большим энтузиазмом. Конечно, бесплановое внедрение новых идей в плановом советском хозяйстве может задержать этот процесс, но не остановить.

И здесь мы подходим к сложнейшему социально-политическому вопросу, связанному с практическим использованием идей оптимального планирования в СССР. Ответ на него зависит прежде всего от общей оценки прогрессивности этой концепции.

Нет возможности измерить положительные и отрицательные результаты какой-либо идеи, так как их реализация происходит в условиях неопределенности.

Можно, по-видимому, считать, что новая идея оправдана, если она расширяет множество известных идей. Другое дело, когда эту идею применять, как ограничить ее отрицательные последствия, особенно если она ставит под угрозу существование самого многообразия идей.

Можно полагать, что идеи Канторовича, связанные с концепцией оптимального планирования, прогрессивны. Этот выдающийся научный вклад существенно обогащает арсенал экономических идей. Эти идеи открыты, и любая страна может ими пользоваться. Что же касается оценки их будущего в СССР, то нельзя преувеличивать роль данной концепции в решении назревших экономических трудностей в СССР. Корни этих трудностей — в автократической политической системе, плохо приспособленной для выработки новых стратегий, их смены в случае необходимости и корректировки ошибок в рамках проводимой стратегии. Если даже ограничиться рамками экономического механизма, то без соответствующих институтов, таких как частная собственность, безработица, конкуренция, не видно, как можно создавать эффективные экономические механизмы. Теория оптимального планирования мало учитывает все эти институты, хотя, может быть, в принципе с ними увязана.

Но поскольку идеи оптимального планирования все же прямо помогают лучшему использованию ресурсов, то есть угроза того, что эти идеи будут и прямо, и косвенно использованы для усиления военной мощи СССР.

Конечно, есть огромная угроза того, что эти идеи будут использованы реакционными политическими силами для усиления своей власти. На последнем пункте я останавлиюсь несколько подробнее.

Каждый член Политбюро так или иначе ищет ответ на вопрос о путях улучшения экономического положения СССР: вряд ли какому-либо советскому лидеру, как повелителю великой державы, приятно, что страна закупает новую технологию и хлеб у США.

Как уже отмечалось, большое число факторов определяет решение этого вопроса и среди них немаловажную роль играет совершенствование экономического механизма. Даже в рамках авторитарного государства имеется множество путей для улучшения механизмов экономического функционирования. Среди них можно выделить по крайней мере два: первый, направленный на совершенствование строго централизованной власти и второй, связанный с децентрализацией (введение больших элементов рынка, безработицы, конкуренции и т.п.).

Однако идеи экономической децентрализации, хотя и позволяют в целом сохранить авторитарный политический механизм все же требуют заметной его модификации и, в первую очередь, ограничения роли Коммунистической партии в хозяйстве. Что же касается первого пути, то он может быть осуществлен практически в рамках существующей политической системы. Вот почему для деятелей Политбюро, для которых и важно прежде всего сохранение существующего

политического режима и возможное его ужесточение, теория оптимального планирования может послужить хорошим средством в борьбе с более либеральной группой в Политбюро. Теория оптимального планирования создает иллюзию возможного существенного улучшения экономического механизма, и с другой стороны, позволяет легко совмещать это со строго централизованными политическими системами.

Идеологические трудности, возникающие в связи с теорией оптимального планирования, т.е. их плохая совместимость с марксистской трудовой теорией стоимости, как мы уже видели, может быть преодолена различными объяснениями этой теории на марксистский лад. Для нынешних политических деятелей, защищающих теорию оптимального планирования (а равно и для всех функционирующих советских руководителей) этого достаточно, так как им важна в первую очередь внешняя видимость согласования новых идей с марксизмом.

Сопrotивление идеям оптимального планирования идет со стороны других кругов. К ним относятся, во-первых, практические плановые работники, для которых это ведет к радикальным изменениям привычной технологии планирования; во-вторых, армия "попов", адаптировавшихся к действующей много лет официальной марксистской идеологии; в-третьих, некоторые либеральные круги интеллигенции, боящиеся замены опоясывающей тоталитарный режим железной проволоки на золотую (или, лучше сказать, из нержавеющей стали); в-четвертых, те

политические деятели, которые видят совершенствование советского экономического механизма на путях децентрализации.

Трудно предвидеть, чем кончится эта борьба за совершенствование советского общества и его экономического механизма. Скорее всего в России победят реакционные политические деятели, которые могут взять на вооружение более совершенную технологию оптимального планирования. Тогда эта теория станет той единственной правильной идеей, по отношению к которой все другие теории будут объявляться вражескими.

Все сказанное налагает особую социальную ответственность на всех тех советских экономистов, которые занимаются теорией оптимального планирования. Естественно, что найдутся (а фактически уже нашлись) экономисты, которые непосредственно пытаются использовать идеи оптимального планирования в рамках жесткого политического режима. Они всячески защищают централизованную советскую империю как лучшую систему для оптимального планирования в соответствии с заданным глобальным критерием оптимальности; они критикуют несогласных с ними либеральных ученых якобы за привнесение буржуазных рыночных идей в советское хозяйство.

В этой связи особенно значимым становится социальная роль самого создателя теории. Пока он жив, крайне желательно, чтобы он своим авторитетом мог предотвратить отрицательные последствия использования своей теории, или по крайней мере их сильно ослабить. Но, по-видимому, это слишком категорическое требование...

И здесь я опять хотел бы вернуться к личности Канторовича.

Ученый-революционер, нонконформист в науке может в то же время быть конформистом в политике, всячески пытаясь находить пути соглашения с властью имущими, в особенности, когда идеи этих ученых задевают господствующую идеологию. Уже одно сравнение жизненного пути Бруно, Галилея и Коперника показывает, какими разными путями эти великие ученые добивались признания своих идей и не все из них были политически нонконформистами. Я не хочу сказанным оправдать политический конформизм Канторовича. Я хочу лишь подчеркнуть трудности для ученого-нонконформиста быть и политически нонконформистом. Сложности и превратности характера и судьбы выдающегося ученого Леонида Витальевича Канторовича будут, конечно, предметом острых дискуссий. Но чем дальше мы уходим от настоящего, тем более бледными становятся одни стороны деятельности Канторовича, тем ярче выделяются другие. И если посмотреть на всю эту деятельность совсем издали, то она сольется в одну яркую точку. Это будет точка максимума жизни Канторовича — его беспримерный подвиг ученого, сумевшего в неимоверно тяжелых условиях благодаря остроумнейшему сочетанию экономики и математики, породить новую ветвь экономической науки — концепцию оптимального планирования.

Библиография

- ¹ Л.В. Канторович. Математические методы организации и планирования производства. Изд. ЛГУ, 1939.
- ² Л.В. Канторович. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. Изд. "Наука", 1959.
- ³ Л.В. Канторович и А.Г. Горстко. Оптимальные решения в экономике. Изд. "Наука", 1972.
- ⁴ Альб.Л. Вайнштейн. Возникновение и развитие применения линейного программирования в СССР. В сб. Экономико-математические методы, вып.3, Экономико-математические модели народного хозяйства. Изд. "Наука", 1966.
- ⁵ Леонид Витальевич Канторович (к шестидесятилетию со дня рождения). "Успехи математических наук", т. XXVII, вып. 3/165/, май-июнь 1972.
- ⁶ А.И. Каценелинбойген, И.Л. Лахман, Ю.В. Овсиенко. Оптимальность и товарно-денежные отношения. Изд. "Наука", 1969.
- ⁷ R. Campel, "Marx, Kantorovich, and Novozhilov: stoimost', versus reality", Slavic Review, October, 1961.
- ⁸ T. Koopmans, "Concept of Optimality and Their Uses", The American Economic Review", vol. 67, no. 3, 1977.

**К 25-ЛЕТИЮ ВЫХОД В СВЕТ КНИГИ
Л. В. КАНТОРОВИЧА
"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ НАИЛУЧШЕГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ" ***

25 лет назад в СССР издательством "Наука" была опубликована книга Л. В. Канторовича "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов". Книга была написана в 1942 году; по известным причинам ее публикация задержалась на 17 лет.

Книга Канторовича является выдающимся произведением мировой экономической науки, что и было подтверждено присвоением ему Нобелевской премии. Вместе с тем книга Канторо-

вича в огромной мере повлияла на дальнейшее развитие советской экономической науки. Это влияние многопланово и весьма противоречиво. Я уже имел возможность опубликовать свои замечания по поводу значения книги и истории ее появления.¹ В данной статье я хотел бы высказать лишь некоторые мысли по поводу того, как повлияла книга на процесс развития советской экономической науки; они дополняют и развивают мои прежние публикации на эту тему.²

В изложении материала я прежде всего опираюсь на свой личный опыт, так как первые пятнадцать лет я сам принимал активное участие в становлении и развитии этих методов. Информация о развитии экономико-математических методов в СССР за последние десять лет почерпнута мною в основном из соответствующих литературных источников и прежде всего из журнала "Экономика и математические методы", за которым я систематически слежу.

Иллюзии и реальность по поводу полезности математических методов в советской экономической науке

Влияние идей оптимального планирования на развитие советской экономической науки, отраженных в книге Л. В. Канторовича, можно понять в общем контексте развития математических методов анализа экономических процессов; последние включают также межотраслевой баланс, эконометрические методы. Поэтому я вначале пре-

имущественно коснусь общего отношения в СССР к применению математических методов в экономике за последние 25 лет.

Трудности в развитии советской экономики, с которыми столкнулись советские лидеры после смерти Сталина, с одной стороны, и — с другой — темпы развития японской и западногерманской экономик, особенно в 50-е — 60-е годы, успехи США в создании новой технологии и, в особенности, имеющей военное значение, заставили их уже в 50-е годы начать искать новые пути развития экономики.

Математические методы анализа экономических процессов, подкрепленные компьютерами, создавали иллюзию, что с их помощью можно будет резко повысить эффективность советской экономики. Если полагать, что экономика сводится к производству благ по заданной технологии, что ее участники заинтересованы в росте производства и что основной причиной трудностей в развитии экономики является недостаточная *координация* усилий участников, направленных на выполнение благих намерений лидеров страны, то в этом случае современные математические методы и компьютеры в принципе могут действительно серьезно помочь улучшению дела. Но все дело в том, что решающие причины, определяющие успех экономики, относятся, с одной стороны, к возможности ограничения намерений лидеров, отнюдь не всегда благих, а с другой — к области производства новых идей (а не только непосредственно продуктов и услуг) и заинтересованно-

сти людей в росте эффективности производства (а не выполнении планов).

Эти же причины лежат в области, которая пока не поддается автоматизации и формализации. Здесь важна прежде всего инициатива свободной личности, действующей в рамках плюралистического, демократического механизма. Таким образом, совместить свободу участников экономической системы нельзя без создания демократии, именуемой свободным обществом. Мы можем гадать по поводу того, понимают или не понимают советские политические лидеры необходимость создания демократического механизма для успешного развития страны. Вполне возможно, что у некоторых из них есть иллюзии, что разумный авторитарный режим может успешно развиваться. Но во всяком случае можно с большой уверенностью сказать, что советские политические лидеры не только не хотят расставаться со своей властью, но не желают даже частично поступиться ею во имя развития страны. Между тем многие из них понимают, что что-то надо делать для улучшения механизма управления экономикой.

Как это ни парадоксально звучит, новые математические методы исследования оказались весьма удобными для большинства советских политических деятелей, весьма далеких от понимания этих методов по существу, но хотящих некоторых изменений в экономической системе. Их консерватизм прежде всего касается сохранения нынешнего политического механизма, для кото-

рого характерен *командный* стиль руководства, включающий систему *назначений*. Математические методы экономического анализа, подкрепленные еще вдобавок компьютерами, создают иллюзию, что их применение может радикально улучшить экономическую ситуацию и вместе с тем сохранить нынешний политический режим.

Между тем для предложений по совершенствованию социально-экономического механизма путем введения рыночных отношений и сопровождающих их институтов (конкуренции, безработицы, материальной ответственности коллективов и т. п.) характерны вербальные методы анализа. Хотя эти методы и более понятны для обыденного сознания руководителей, их внедрение грозит ослаблением устойчивости власти и главное — лишает власть имущих особых привилегий. Если, к примеру, коллектив сам отвечает за результаты своей деятельности, то надо предоставить ему самому выбирать руководителей; в этом случае у власть имущих отнимается могучее средство для получения нелегальных благ (как, например, через систему назначений).

Таким образом, политический спектр новых методов анализа экономических процессов вполне устраивал консервативных политических деятелей, которые были готовы к некоторым изменениям в управлении экономикой при условии сохранения целостности их власти. Эти методы вызвали негативное отношение как со стороны реакционных политических деятелей, которые вообще не хотели каких-либо изменений в механиз-

ме управления (или точнее хотели сохранения благословенного сталинского режима), так и со стороны тех политических кругов, которые готовы были к созданию более гибкого экономического механизма времен НЭПа.

Что касается идеологии, то она, на мой взгляд, не была существенным барьером для развития новых методов экономического анализа. Хотя эти методы грозили подорвать марксистские экономические догмы, созданный политический механизм надежно защищал принятую идеологию. Дело в том, что марксистская идеология довольно гибка и если нужно, легко может называть черное белым и белое черным. А авторитарные режимы поощряют это и считают нормальным такие перевертыши. Смелость требуется, чтобы в этих условиях черное называть черным, а белое — белым. Как в этой связи перекликаются эпиграмма Фридриха фон Логау (1604-1655)

Что значит в наши дни быть баснословно
смелым?

Звать черным черное, а белое звать белым.

Чрезмерно громких од убийцам не слагать,

Лгать только по нужде, а без нужды не лгать.

(Перевод Л. Гинзбурга)

с приписываемым Анне Ахматовой высказыванием по поводу величия Бориса Пастернака:

”Он черное называл черным, а белое белым”.

Советские лидеры достаточно циничны и им безразлична идеология, если им предлагается нечто, что может укрепить и расширить их власть и при этом сохраняется внешняя видимость при-

верженности принятой идеологии. Эти лидеры не разрешат прямо критиковать К. Маркса и В. И. Ленина, так как они возведены в ранг святых и каждое слово в их писаниях свято. Но благо они писали много и разное в разное время и по разному поводу. Поэтому при большом желании в их писаниях можно найти утверждения, позволяющие оправдать почти любую точку зрения. Отправляясь от такого выбранного общего утверждения, можно дальше развивать выбранную исследователем точку зрения.

Сказанное мною во многом подтверждается опытом развития экономико-математических методов в СССР за последние 25 лет. Действительно, за эти годы были сделаны серьезные вложения в развитие экономико-математических методов и компьютеров. Было создано несколько специализированных научно-исследовательских институтов, ответственных за развитие математических методов анализа экономики, и среди них прежде всего Центральный экономико-математический институт Академии наук СССР. Во многих исследовательских институтах как общезкономического характера, так и отраслевых были созданы отделы (секторы), занимающиеся математическими методами в экономике. За эти годы была создана мощная сеть отраслевых конструкторских бюро, специализирующихся в области автоматизированных систем управления; последние, естественно, требовали экономических и математических обоснований. Была сформирована сеть вычислительных центров, специализирующихся

на обработке экономической информации и среди них прежде всего Вычислительный центр Госплана СССР.

За последние 25 лет развернулась подготовка кадров экономистов и математиков, специализирующихся в области экономико-математических методов. Были созданы специализированные кафедры в некоторых университетах (в том числе Московском, Ленинградском, Новосибирском) и учебных институтах.

Усилилось обучение всех студентов-экономистов современным математическим методам и прежде всего линейному программированию.

Одним из признаков усиления экономико-математического направления является также рост ее "генеральского" и "офицерского" состава. В СССР "генеральские" звания, т. е. титулы академика и член-корреспондента Академии наук играют большую роль. Прежде всего эти титулы даются за административную деятельность и в свою очередь способствуют получению административной власти. Не приходится уже говорить о том, что престиж, который обеспечивается этими титулами, позволяет этим людям оказывать большое влияние на развитие того или иного направления в науке. Напомню, что первая специализированная организация, занимающаяся математическими методами в экономике, — Лаборатория экономико-математических методов — была создана в конце 50-х годов академиком В.С. Немчиновым. Он сделал это, используя свое право академика на создание *самостоятельной лаборатории*.

Из общего числа (около 30 человек) советских экономистов академиков и член-корреспондентов Академии наук СССР преобладающее большинство не знает и по своему возрасту уже не может знать экономико-математические методы. Это не значит, что все они одинаково относятся к этим методам; диапазон велик: от откровенно враждебного до весьма положительного. Среди советских экономистов, после смерти Немчинова в 1965 г., три академика А. Г. Аганбегян, А. И. Анчишкин, Н. П. Федоренко представляют это направление. За прошедшие годы произошли сдвиги в составе членов-корреспондентов Академии наук СССР. Так, членами-корреспондентами стали известные экономисты, непосредственно занимающиеся экономико-математическими методами, — В. Л. Макаров, С. С. Шаталин.

Я, к сожалению, не знаю соответствующую статистику, но могу утверждать, что за прошедшие годы резко вырос, если так можно выразиться, "высший и средний офицерский состав" в экономико-математическом направлении. Я думаю, что подготовлено порядка 100 докторов экономических (или физико-математических) наук и 1000 кандидатов экономических (или физико-математических) наук, специализирующихся в данном направлении. Это составляет около пяти процентов общего количества докторов и кандидатов экономических наук. В СССР сейчас около десяти специализированных ученых советов в области экономико-математических методов, которым предоставлено право присуждать докторские и кандидатские степени.

Все отмеченные выше организационные меры позволили привлечь в экономическую науку заметное число способных людей. Прежде всего мне хотелось бы отметить в этой связи приход в экономику группы талантливых математиков, занимающихся "чистой наукой". Мне представляется, что наличие такой группы ученых создает потенциальные возможности для появления новых сильных результатов, поскольку "чистая" математика создает возможность глубокого видения и переосмысливания экономических проблем. Именно выдающиеся результаты в экономической науке в последние десятилетия были сделаны "чистыми" математиками, которых интересовало нахождение путей использования новых математических идей в различных приложениях. Я имею здесь в виду теорию игр и теорию оптимального планирования, соответственно созданные двумя выдающимися математиками Дж. фон Нейманом и Л. В. Канторовичем. Канторович мне рассказывал, что именно знание функционального анализа позволило ему понять методы анализа неклассических оптимальных задач, которые отражают суть многих экономических процессов. Между тем в 30-е годы функциональный анализ многими математиками считался малоперспективной областью. Канторович был одним из нескольких математиков, которые вопреки этому мнению начали интенсивно изучать функциональный анализ.

К сожалению, причины появления в советских исследовательских институтах групп талантливых

”чистых” математиков весьма специфичны: они довольно часто были связаны не с нормальным ходом развития науки, а были внезапно вызваны уродствами советской политической системы. Дело в том, что среди этих математиков резко преобладали лица еврейской национальности, которые в силу антисемитской политики советского государства (принявшей в последние годы особенно резкие формы в среде математиков) не могли устроиться на работу в достойные для них организации, где они могли бы заниматься интересующими их проблемами. Что касается новой быстро развивающейся области математической экономики, то там еще в 60-е годы и начале 70-х хорошему математику еврею можно было получить работу в хорошей организации.

Эмиграция в 70-е годы евреев из СССР в значительной мере охватила эти группы ”чистых” математиков, униженное положение которых в особенности стимулировало их отъезд из СССР. Так, только из ЦЭМИ уехали А. С. Дынин, Е. Б. Дынкин, А. Б. Каток, Б. С. Митягин, Б. Г. Мойшензон, которые получили на Западе возможность в полной мере сконцентрироваться на интересующих их проблемах, не платя дань в виде занятий экономикой за право работать в приличном учреждении.

Мне все же хочется надеяться, что работающие в советских экономических институтах группы ”чистых” математиков, хотя и резко ослабевшие, внесут свой вклад в развитие экономической науки. Появление в 70-е годы в СССР нескольких

книг в области математической экономики, написанных "чистыми" математиками, хотя они и не содержат революционных результатов, все же свидетельствует о развитии потенциала в этой области. ³⁻⁵

Несмотря на все предпринятые усилия по развитию экономико-математических методов, они не оказали существенного влияния на развитие советской экономики. Они не смогли предотвратить падение темпов развития советской экономики, которые практически стали сейчас близки к отрицательным. Можно полагать, и я разделяю мнение профессора Мичиганского штатного университета В. Э. Шляпентоха по этому поводу, что политические лидеры, которые поддерживали экономико-математическое направление, разочаровались в нем. Косвенным подтверждением этому могут служить следующие факты. Известно, что Госплан СССР всегда достаточно враждебно относился к экономико-математическим методам. Однако под давлением "сверху" он вынужден был "кокетничать" и внешне признавать целесообразность этих методов. В начале 60-х годов в Госплане СССР был создан специальный отдел по внедрению экономико-математических методов. Однако в начале 70-х годов он был ликвидирован, точнее преобразован в подотдел и влит в состав отдела сводного планирования. Мне неизвестна судьба этого подотдела; недавно его начальник В. Косов перешел на другую работу, а новый начальник этого подотдела мне неизвестен.

В журнале "Плановое хозяйство" в конце 60-х

годов была введена специальная рубрика, посвященная внедрению экономико-математических методов. В 1972 году под этой рубрикой было опубликовано 10 статей, в 1977 — 8 статей. 1979 год был последний для этой рубрики; в этом году было опубликовано только 2 статьи. В 80-е годы журнал хотя и упоминает о таких средствах экономико-математического анализа, как производственные функции или таблицы межотраслевых связей, однако статьи с математическим формализмом полностью исчезли, как и общая рубрика, относящаяся к внедрению экономико-математических методов.

Прогрессивные критики математических методов в экономике еще в 60-е годы предупреждали, что основным средством решения экономических проблем являются социально-политические преобразования. Они справедливо считали, что без внедрения рыночных механизмов и сопровождающих их социально-политических механизмов (прежде всего децентрализованной собственности, устранения партии из хозяйства) нельзя рассчитывать на значительные положительные сдвиги в экономической области. Отсюда всякого рода упования на решающую роль математических методов и компьютеров считалось ими технократической утопией, попыткой создания золотой клетки.

Если согласиться с указанной критикой экономико-математических методов и довести ее до предела, то все, что было сделано в СССР за последние 25 лет в области развития этих мето-

дов, надо считать бесполезным. Мне представляется, что в данном случае дело обстоит сложнее. Я в принципе согласен с утверждением, что без соответствующих социально-политических преобразований (и прежде всего плюралистического механизма) нельзя добиться эффективного развития экономики. Но вместе с тем без развитой экономической науки, включающей математические методы, также нельзя добиваться устойчивых высоких результатов. Типичным для многих советских либеральных ученых является мнение, что рынок все автоматически делает. Они часто путают *рынок* и *базар*. Современный рынок — это самый сложный механизм, могущий включать весьма развитые институты вплоть до индикативного планирования. Он требует огромных знаний от его участников и особенно от руководителей крупных предприятий, финансовых учреждений и работников государственных учреждений, участвующих в регулировании экономики. Без знания современных экономико-математических методов нельзя серьезно думать об участии в функционировании рыночного механизма в условиях развитого индустриального общества.

Если в рамках командного советского планового механизма можно еще управлять экономикой, руководствуясь опытом и здравым смыслом (хотя и ценой огромных потерь), то трудно надеяться, что без знания современной экономической теории можно построить и успешно эксплуатировать развитый экономический механизм, сочетающий сложные горизонтальные механизмы

(рынок) с вертикальными (вмешательство государства).

Таким образом, экономико-математические методы являются *необходимым условием* для построения развитой социально-экономической системы. Ошибочность в понимании роли этих методов была связана либо с их *переоценкой*, т. е. принимали за *достаточное условие* улучшение механизма планирования, либо с их *недооценкой*, т. е. игнорированием их значительной роли в формировании и функционировании современного экономического механизма.

С учетом сказанного, мне представляется, что оценку роли экономико-математических методов в развитии советской экономической науки и ее практического воплощения следует давать прежде всего с точки зрения создания *потенциала* для будущего социально-экономического прогресса страны. Эти методы окажутся в особенности важными, когда произойдут социально-политические преобразования, позволяющие значительно повысить эффективность экономики. Поскольку в этих условиях значительно повысится *сложность* экономического механизма, то необходимость иметь экономически образованных людей станет особенно очевидной. Сказанным я вовсе не хочу перечеркнуть практическую полезность проведенных и проводимых мероприятий по совершенствованию советской экономики с помощью математических методов. Я хочу только заметить, что в рамках сложившейся системы их роль может быть не столь важна по сравнению с ролью

в процессе формирования и функционирования более развитых экономических механизмов.

Последующее изложение будет посвящено анализу некоторых успехов и трудностям в развитии экономико-математических методов в течение последних 25 лет с точки зрения формирования потенциала для их эффективного применения в условиях развитого экономического механизма. При анализе успехов я хочу остановиться подробнее на развитии экономической теории под влиянием математических методов (об организационных успехах я уже выше говорил), а при анализе трудностей — на сложности в восприятии этих методов широкими кругами экономистов.

Развитие экономической теории с использованием математических методов

Концепция оптимального функционирования является лидирующей для развития экономической теории в СССР за последние 25 лет.^{6,7} Она вбирала другие экономико-математические методы и прежде всего межотраслевой баланс как частный случай, т. е. для ситуаций, когда число технологий-отраслей было равно числу продуктов, отсутствовали невозпроизводимые ресурсы (природные ресурсы) и т. п. Что касается эконометрических исследований, то на первый взгляд казалось, что они могут использоваться преимущественно для целей статистического анализа экономической информации. Между тем эконометрические методы вызвали весьма болезненные теоретические вопросы.

Эконометрические методы опираются на *экстраполяцию* прошлых тенденций развития, точнее акцентируют внимание на анализе слабо контролируемых переменных; эти методы могут играть либо *прогностическую* роль, либо требовать при планировании в будущем отказа от целевой компоненты, т. е. от текущих политических намерений лидеров. Жестокая критика эконометрики с этой точки зрения была дана еще в тридцатые годы, когда стало очевидным, что план — это не прогноз, не пожелание, а директива, закон, обязательный для всех экономических подразделений и что советское планирование должно опираться не на экстраполяцию тенденций прошлого опыта индустриального развития, а должно выражать интересы лидеров (точнее, в то время — Сталина), направленные на создание могучей военной России. Поэтому, когда в конце 60-х годов в СССР вновь стали появляться эконометрические методы исследования (и это связано прежде всего с именами Б. Н. Михалевского⁸ и А. И. Анчишкина⁹), претендующие на прогнозирование советской экономики, то часть консервативных советских плановиков усмотрела в этом угрозу директивному целевому планированию. В этой связи можно, в частности, упомянуть статью консультанта отдела планово-экономических органов ЦК КПСС Ю. Белика, в которой он уже в начале 70-х годов выступает против математических методов в экономическом прогнозировании.¹⁰

Между тем эти методы прогнозирования были все же использованы для анализа советской эко-

номики и сыграли даже практическую роль в советском долгосрочном планировании (и при этом более существенную, чем оптимальное планирование). Можно полагать, что отсутствие в СССР долгосрочных планов, на 15-20 лет, при всей их практической необходимости, связано в частности с тем, что в таких планах очень важна идеологическая компонента. Даже в пятилетних планах можно ограничиться общими количественными утверждениями о росте жизненного уровня, подкрепив их ничем не обязывающими цифрами. В долгосрочном плане надо показать *качественное* развитие советской экономики на пути к коммунизму. Можно, конечно, это сделать с помощью демагогии: так поступили с долгосрочным планом на 1961-1980 гг., который был объявлен Программой построения коммунизма в СССР. Однако в 70-е годы при составлении долгосрочного плана было проявлено больше осторожности, поскольку политическое руководство было более консервативным и относительно менее амбициозным. Проведенные эконометрические исследования показали, что *экстенсивный* рост советской экономики, т. е. ее развитие преимущественно за счет вовлечения новой рабочей силы и капиталов, не может дальше успешно продолжаться (истощены освоенные месторождения природных ресурсов, устарело оборудование, демографические сдвиги ведут к сокращению рабочей силы и т. п.). Вывод из прогноза гласил, что нужно переходить на *интенсивные* методы развития экономики, опирающиеся на технический прогресс и заинтере-

сованность работников в его осуществлении. Для этого в свою очередь нужно осуществить глубокое изменение социально-экономического механизма. Но во всех случаях прогноз показывал, что уровень производства в СССР к 90-м годам не превысит уровня производства США (а на душу населения и другие развитые капиталистические страны). Такого рода вывод имеет крайне негативное идеологическое звучание. Получается, что самая прогрессивная система, каковой себя считает советская, на стадии развитого, зрелого социализма и уже в окружении социалистических стран, не может превысить экономический уровень ведущих капиталистических стран, почти три столетия находящихся в состоянии деградации под влиянием антагонистических внутренних противоречий и раздираемых между собой войнами из-за эгоистических интересов национальных буржуазий.

Однако возвратимся к концепции оптимального планирования. Как упомянутая книга Канторовича, так и сопутствующие ей работы В. В. Новожилова¹¹ и А. Л. Лурье,¹² представляли народное хозяйство моделью оптимального планирования. Благодаря такой модели экономистам, во-первых, предлагался метод мышления, в котором органически сочетается, с одной стороны, выбор цели, рассмотрение структуры и объема конечного продукта как неизвестных величин, а с другой — наличные технологии и исходное многообразие всякого рода ресурсов. Во-вторых, явным образом показывалось, что цены продуктов

и ресурсов, включая труд, природные ресурсы и капитальные блага, возникают в ходе составления плана и являются инструментом не только составления, но и реализации плана. Для подавляющего большинства советских экономистов такого рода мышление непривычно и поныне (но об этом ниже).

Конечно, данные выводы из теории оптимального планирования, особенно в работах Л. В. Канторовича и В. В. Новожилова принимали "марксоидные" формы, которые уродовали их чистоту и ясность. Я имею в виду, к примеру, модели оптимального планирования, предложенные Новожиловым, в которых критерий оптимальности задан в виде функции по минимизации общих затрат труда и в качестве дополнительных ограничений к наличным ресурсам фигурируют объемы производства конечных продуктов. Такого рода модели создают иллюзию марксистского характера возникающих цен оптимального плана, поскольку они измеряются в абстрактном (простом) труде. Однако за такого рода иллюзию приходится платить весьма дорогую плату. Прежде всего ставится ложная проблема поиска путей соизмерения разных видов труда, отличающихся по своей сложности, и их редукции к простому труду (в противном случае нельзя строить отмеченный выше критерий оптимальности). Игнорирование марксизмом категории цены труда закрепляется в такого рода моделях. А между тем введение этой категории позволяет понять необходимость высоких доходов для высококвалифицирован-

ных работников: это нужно для правильного подсчета затрат на производство различных продуктов и сопутствующего ему оптимального распределения ограниченных ресурсов. Для целей же социальной справедливости может оказаться необходимым перераспределить доходы; это уже делается через систему налогов. (Попутно замечу, что не только подавляющее большинство советской интеллигенции, но и экономистов не понимают, зачем в планируемой системе нужны налоги на заработную плату: они видят в этом ненужную бюрократическую процедуру.)

Далее, в модели Новожилова принимаются априори объемы конечных продуктов. Этим самым разрывается единый процесс поиска в ходе оптимального плана объема производства различных конечных продуктов и интенсивность использования различного рода технологий для производства данного продукта; в модели Новожилова ищется только оптимальная интенсивность различных технологий.

Многие советские экономисты, воспринявшие идеи оптимального планирования, в последние 25 лет продолжали развивать отмеченную выше модель Новожилова или пытались построить подобные "марксоидные схемы".¹³ Между тем модели оптимального планирования и ценообразования, основанные на явном введении предпосылки о соизмеримости благ по их полезности, набирали силу. Появление заметного числа работ, посвященных теоретическому анализу категории общественной полезности, свидетельство этому.¹⁴⁻¹⁶

С середины 60-х годов на смену общей модели представления народного хозяйства приходит модель советской экономики в виде оптимизационной задачи большой размерности, требующей для ее решения декомпозиционных схем, т. е. иерархического представления структуры управления советской экономики. Развитие этого направления связано прежде всего с такими именами, как В. А. Волконский,¹⁷ Л. М. Дудкин,¹⁸ В. Л. Макаров,¹⁹ Ю. В. Овсиенко,²⁰ В. Ф. Пугачев,²¹ Е. Ю. Фаерман,^{20,22} и автором данной статьи.²⁰

Основной теоретический вклад данного направления в экономическую науку — это четкое видение того, как локальный критерий оптимальности, принятый для хозяйственной ячейки данного уровня иерархии, увязывается с критерием оптимальности ячеек вышестоящих уровней и в конце концов с глобальным критерием оптимальности по всей системе. В частности, было показано, что такого рода увязка может идти через цены. Цены, вырабатываемые на данном уровне иерархии, используются для формирования локального критерия оптимальности хозяйственных ячеек нижестоящего уровня; этим локальным критерием является прибыль. Глобальным критерием оптимальности по системе в целом может быть при этом максимальное удовлетворение потребностей членов общества.

Такого рода выводы позволяют явно видеть причины появления развитого ценностного механизма в советской экономике. Она порождена необходимостью деконцентрации решений, предо-

ставления хозяйственным ячейкам с учетом их внутренних возможностей и степеней свободы самим выбирать целесообразную структуру и объем затрат-выпуска. Этот взгляд целиком перечеркивает бытующие теории необходимости формирования ценностного механизма в советской экономике, основанные на всякого рода предположениях о его временности в связи с наличием двух форм собственности (государственной и кооперативной), разнокачественности труда и т. п.

Отмеченное мною выше понимание ценностного механизма, вытекающее из оптимальностного представления экономики, предупреждает от упрощенной его трактовки как синонима рынка. И поныне подавляющее большинство советских экономистов убеждены, что ценностной механизм порождения рынка является атавизмом в советской плановой системе. Отсюда категории цен и прибыли трактуются в рамках планируемых экономик как буржуазные категории. Попутно замечу, что некоторые западные исследователи советской экономики также ошибочно приписывали советским сторонникам оптимального планирования близость к идеям рынка, поскольку они руководствуются ценами и прибылью для локальных решений. Цены и прибыль — это экономические *инварианты*, присущие любой развитой экономической системе. Планируемые системы отличаются от рыночных в этой связи методами формирования этих параметров, т. е. соответственно централизованными или децентрализованными. Такое понимание цен и прибыли позво-

ляет понять, как опасно в рамках действующей планируемой системы усиливать роль цен и прибыли без кардинальной перестройки механизма формирования цен. Использование марксистских схем при установлении государством цен на основе трудовой стоимости и в свою очередь полученных цен для формирования прибыли как решающего критерия оценки деятельности хозяйственных ячеек может привести к расстройству экономики. К сожалению, экономисты, обосновывающие экономическую реформу 1965 г., и прежде всего ее основной автор Е. Г. Либерман, будучи теоретически марксистски ориентированными учеными, совершенно не понимали опасности их предложений. Экономическая реформа в СССР была свернута по другим причинам, нежели несовершенство положенной в ее основу теории. Между тем идеи реформы живы и, к сожалению, в рамках тех же марксистских принципов формирования ценностного механизма.

В 70-е годы продолжались поиски новых направлений в рамках теории оптимального функционирования экономики. Наиболее близко к предыдущим работам в этом направлении примыкают теоретические исследования *неравновесных* экономических ситуаций. Они представлены в замечательных работах, выполненных Э. М. Браверманом²³ и В. П. Полтеровичем.²⁴ В этих работах авторы пытаются также увидеть, каким образом при наличии неравновесных ситуаций, отсутствии оптимальных (равновесных) цен можно привести экономику к оптимальному (равновесному) со-

стоянию. Если учесть реальную ситуацию в СССР, трудности внедрения оптимального планирования и сопутствующих ему цен, то такого рода исследования могут заметно помочь нахождению компромиссных решений в направлении приближения экономического механизма к режиму оптимального функционирования.

70-е годы принесли новые веяния в развитие концепции оптимального планирования в том смысле, что в большей мере стала осознаваться ограниченность этой концепции, игнорирование ею участия людей с их страстями и интересами в процессе функционирования экономической системы.²⁵ К примеру, сторонники концепции оптимального планирования молчаливо предполагают, что данная хозяйственная ячейка заинтересована в том, чтобы выдавать вышестоящим ячейкам полную и правдивую информацию о своих производственных возможностях и что спущенный ей сверху план она будет стараться максимально перевыполнять. Группа сотрудников Института проблем управления, возглавляемая А. Я. Лернером, предприняла попытку построить непротиворечивую систему стимулирования работников к максимально правдивому представлению своих внутренних возможностей вышестоящим плановым органам.²⁶ Поскольку А. Я. Лернер выразил желание эмигрировать в Израиль, он был отстранен от работы, и данное направление не получило значительного дальнейшего развития.

В работе по оптимальному функционированию

советской экономики, предпринятой в конце 60-х — начале 70-х годов Э. Ф. Барановым, В. И. Данильяном, М. Г. Завельским, группой работников ЦЭМИ АН СССР, была сделана заметная попытка усилить роль человеческого фактора в модели, в частности, ввести явно роль интересов коллективов определенного региона, миграционных потоков рабочей силы и т. п.²⁷ К сожалению, в середине 70-х годов эта группа распалась (по-видимому, сказались трудности распределения престижа). Мне неизвестно какое-либо серьезное продвижение работ в этой области.

Начали проводиться весьма интересные исследования, посвященные связи социологии и оптимального планирования.²⁸

Наконец, в 70-е годы стала глубже осознаваться и в целом ограниченность концепции оптимального функционирования экономики. Под влиянием практических требований разработки отдельных программ (такими были в свое время программы развития химии, производства кукурузы и т. п.) возник вопрос о достаточности оптимального плана для решения хозяйственных проблем. Действительно, если есть оптимальный план, то, казалось бы, он отвечает на все вопросы развития производства во времени и пространстве. Зачем же нужны в дополнение к нему отдельные программы? Группа математически ориентированных экономистов во главе с профессором Е. З. Майминасом пытается ответить на этот вопрос.²⁹ Хотя методология этих исследований оставляет желать лучшего, ценность этих иссле-

дований заключается в попытке выйти на более широкие пути *эффективного* планирования, нежели оптимального. Мне представляется, что такого рода попытки являются шагом вперед к более реальным схемам планирования, учитывающим *индетерминистский* характер экономических процессов. Оптимальное планирование, если даже оно учитывало стохастичеку экономических процессов, остается в рамках детерминированных систем.

К сожалению, в западной советологической литературе советским исследованиям в области "эффективного" планирования не уделялось достаточное внимание. И мне кажется, что это досадный пробел.

80-е годы, как можно судить по литературе, не принесли каких-либо новых веяний в советскую экономическую теорию, использующую математические методы. Вместе с тем наступил конец детанта юсле советского вторжения в Афганистан. Происходит идеологическое перевооружение в СССР с возрождением акцента на том, что главный враг для СССР — это США с его стремлением к мировому господству, и все это при нежелании и неумении не только болезненной геронтократии, но и омолодившегося руководства осуществлять какие-либо внутренние преобразования в ответ на требования стагнирующей экономики.

В этих условиях идеологический залп по Центральному экономико-математическому институту, который выпустил К. У. Черненко в своей

речи на Пленуме по идеологии в середине 1983 г., является зловещим предзнаменованием дальнейших ограничений для творческого развития экономической теории в СССР.

О практическом воплощении концепции оптимального функционирования экономики

Обычно принято противопоставлять теоретические построения оптимального функционирования экономики практическим результатам в случае, если эти построения не воплощены в модели, которые можно наполнить статистикой и получить из них числа как команды для практических действий. Мне представляется, что такого рода *дихотомия* не оправдана, так как существует целый *спектр* отношений между указанными двумя крайними состояниями. В этом спектре важную роль играет фаза, при которой теоретическая схема обогащает интуицию экономиста-плановика, позволяя ему принимать грубые решения в разумном направлении, нежели точные решения, но в ложном направлении.

Математические методы играют на этой фазе существенную роль. Общеизвестна роль математических методов в развитии экономической теории. Я хотел бы лишь кратко напомнить о некоторых сторонах их применения, имеющих, по моему мнению, особо важное значение для формирования сознания советских экономистов-плановиков. Прежде всего, математические методы позволяют осуществлять *моделирование* про-

цесса, т. е. переводить проблему данной системы на другой язык без какого-либо насыщения этих моделей конкретным цифровым материалом. Такое языковое преобразование, учитывая *компактность* математического языка, дает возможность увидеть проблему *в целом*, увидеть связь всех ее параметров. При словесном изложении проблем, в силу громоздкости и невозможности целостного обзора, трудно увидеть данную проблему в целом. Более того, математические методы обеспечивают возможности анализа *полноты* картины, насколько в модели полностью представлены все необходимые зависимые и независимые переменные и связи между ними. При словесном изложении эту полноту довольно легко упустить.

Наличие такого рода математической модели весьма дисциплинирует мышление, поскольку из модели весьма четко видно, в рамках каких *предпосылок* верны сделанные выводы. Для советских экономистов типичны попытки делать выводы без четкого формирования предпосылок, в рамках которых они верны. Конечно, такого рода метод мышления "привилегия" не только советских экономистов: это общечеловеческая ограниченность. Но все дело в мере. По сравнению с физиками или даже биологами экономисты в меньшей мере привыкли к сочетанию предпосылок и выводов.

Сказанное о моделировании процессов на математическом языке может быть далее реализовано в изящных дедуктивных схемах, в которых из малого числа предпосылок можно полу-

чить большое число различных следствий. Я совместно с С. М. Мовшовичем и Ю. В. Овсиенко сделал попытку построить динамическую оптимизационную модель экономики, основанную на сравнительно малом числе предпосылок, и получить из нее в качестве следствий многообразие различных экономических категорий (ренту, амортизацию, цены на продукты разового и длительного пользования, цену труда и т. п.).³⁰ Вместе с тем данная модель позволила показать, как все эти категории взаимосвязаны в финансовых потоках, которые сопровождают движение факторов в натуре.

Наконец, я хотел бы обратить внимание на такую важную сторону использования математики в экономике, как возможность построения механизмов ее функционирования, основанных на *переводе* с математического на экономический язык различных алгоритмов решения экономических задач. Достигнутые успехи в области формирования алгоритмов решения задач большой размерности, основанные на принципе декомпозиции, позволяют в значительной мере начатимитирование процесса функционирования иерархических структур управления, столь характерных для советской плановой системы. Наличие множества различных типов алгоритмов решения позволяет предположить соответствующее множество схем различных методик планирования и реализации планов.

Всем сказанным о роли математических методов в обогащении интуиции экономиста-планиров-

ка я вовсе не хочу перечеркнуть роль практического воплощения моделей в смысле насыщения их информацией и доведения до счета на компьютерах. Различные части спектра реализации теоретических построений могут комбинироваться в системе управления. Та или иная часть спектра может использоваться в соответствующей части системы управления, а затем они могут синтезироваться. Именно так действует конструктор любой большой системы. Его гений, обогащенный теоретическими знаниями, позволяет ему сформировать общую концепцию данной конструкции, скажем, моста. Отдельные его части, если они достаточно развиты, могут быть описаны моделью и посчитаны, к примеру, опорные части. Синтез всей системы принадлежит конструктору.

Таким образом, практическое воплощение теории оптимального функционирования экономической системы могло бы прежде всего коснуться руководящих плановых работников в части, касающейся обогащения их интуиции. Так, в частности, упомянутая выше работа,³⁰ поскольку она дает общую картину движения натуральных и финансовых потоков в оптимизируемой экономике, позволяет плановикам увидеть, как принимаемые ими интуитивные решения могут быть увязаны между собой. К примеру, если вводить ренту на природные ресурсы, пусть пока даже интуитивным путем устанавливая ее суммы, то как это скажется на ценах на продукты, как изменится при этом доходная часть бюджета и роль каких механизмов налогообложения долж-

на быть при этом сокращена, чтобы сохранить одновременно *направляющую* роль цены и обеспечить взаимоувязку натуральных балансов производственных факторов и финансовых потоков.

Между тем практическое воплощение теории оптимального функционирования экономики понималось прежде всего и главным образом как формализация экономических процессов, насыщение моделей числами и их компьютерная обработка. Если учесть, что действующий экономический механизм сопротивляется внедрению этих моделей, то даже в тех случаях, когда удавалось создавать такие практические модели, они отвергались средой как чужеродное тело. Об этом много писалось в литературе, и я не буду приводить примеры.

К сожалению, крайне мало было сделано и для обогащения интуиции руководителей министерств и Госплана конструкциями, следующими из теории оптимального функционирования. Даже в ведущем институте по обучению новым идеям советских хозяйственных руководителей (институт, в котором обучаются в течение нескольких месяцев с отрывом от производства заместители министров, ведущие работники ЦК КПСС и т. п.) идеи оптимального функционирования сводились преимущественно к изложению методики формулирования и решения отдельных конкретных оптимизационных задач.

Характеризуя в целом внедрение математических методов в советские экономические исследования за последние 25 лет, можно сказать, что

несмотря на большие усилия по внедрению экономико-математических методов, подавляющее большинство советских экономистов как теоретиков, так и практических работников страдает "математико боязнью". До сих пор водораздел между советскими экономистами определяется тем, применяют или не применяют они в своих работах *формулы*.

В начале 1984 г. в советском журнале "Экономика и математические методы" была опубликована статья ныне уже бывшего административного лидера экономико-математического направления Н. П. Федоренко.³¹ В этой статье подводятся некоторые итоги развития экономико-математического направления. Необходимость оправдания им целесообразности этих методов и разъяснение их основ показывает, как еще последние мало распространены.

Не приходится уже говорить о том, что новые экономические идеи, сопутствующие математическим методам анализа экономики, в малой мере коснулись широких экономических кругов и прежде всего ведущих экономистов наиболее активного среднего возраста. Свидетельством тому является, в частности, дискуссия за круглым столом о путях совершенствования советского экономического механизма, предпринятая в 1983 г. журналом "Экономика и организация промышленного производства".³² В этой дискуссии, наряду с практическими работниками, участвовали и ведущие советские экономисты. Читая материалы этой дискуссии, вновь ощущаешь, что катего-

рии, которые используются для концептуализации проблемы, остались в основном старомодными и по форме, и по существу. И это все, несмотря на то, что организовал дискуссию и руководил ею академик А. Г. Аганбегян, знакомый с математическими методами анализа экономики.

Каковы же были причины такого слабого "внедрения" теоретических построений системы оптимального функционирования в интуицию советских экономистов? Среди этих причин можно назвать прагматичность как ученых, так и практиков (т. е. сужение практичности до рамок счетных моделей), занятых в области оптимального функционирования. Немалую роль сыграло и играет сопротивление основной массы традиционных экономистов новым идеям, которыми они уже не могут овладеть. Это сопротивление весьма сильно, так как обучение экономической теории повсюду ведется через учебники политической экономии, целиком построенные на ответственных марксистских догмах. До сих пор нет нового учебника политической экономии, который был бы построен на основе концепции оптимального функционирования экономики.

Все эти причины хорошо известны. Мне бы хотелось несколько подробнее остановиться на "внутренних", имманентно присущих процессу познания трудностях освоения новых экономических идей.

Мне представляется, что такой трудностью является сложность восприятия этих методов *обыденным сознанием*. Прежде всего обыденному

сознанию привычен стиль с высоким уровнем *избыточности* при анализе проблемы; он и дается ее вербальным представлением. Между тем язык математики очень скуп, требует огромной концентрации усилий на жесткое выражение мысли. Формализмы дают язык для такого рода скупого выражения мысли.

Если при этом учесть, что длительное время изучение экономических дисциплин в СССР было во многом оторвано от формального представления экономических процессов, то становится очевидным, как трудно советским экономистам иметь дело с достаточно развитыми математическими моделями.

Данное обстоятельство в огромной мере усугубляется тем, что обыденное сознание легче воспринимает *разорванные* группы предпосылок и относящиеся к каждой из них выводы, нежели целостное видение всей совокупности предпосылок и вытекающие следствия из их концептуализации. Именно последнее обстоятельство чрезвычайно важно для понимания концепции оптимального функционирования экономики. В этой концепции органически переплетены проблемы распределения ресурсов и формирования цен, т. е. цена является орудием составления и реализации плана. Между тем обыденному сознанию легче воспринимать отдельно планирование как процесс распределения ресурсов и отдельно цены как выражение затрат на производство продукта.

Итак, прошло 25 лет после опубликования книги Л. В. Канторовича "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов", знаменовавшей переворот в развитии экономической теории в СССР.

При всей ограниченности своих построений, концепция оптимального функционирования экономики явилась существенным шагом вперед в развитии советской экономической теории. Хотя, как я уже указывал, эта теория не может претендовать на решающее влияние в изменении советской экономики, она может способствовать развитию экономической теории и играть существенную роль в будущем, более совершенном социально-экономическом механизме.

Между тем уже фактом своего появления она могла бы играть огромную роль в формировании экономически образованных кадров. Однако этого не произошло.

Незадолго до выхода упомянутой выше книги Канторовича у меня был разговор с автором. Мы обсуждали вопрос о возможности преобразования советской экономической науки и практики управления на основе введения принципов оптимального планирования. Канторовичу казалось, что допущение идей оптимального планирования, право "на гражданство", которое они получают, достаточно, чтобы в течение 5-7 лет существенно изменить лицо советской экономической науки, завоевать души большинства экономистов и пла-

новиков и обратить их в новую веру. Основанием для такого утверждения было в частности то, что идеи оптимального планирования очевидны и логичны, не требуют никаких специальных математических знаний, чтобы понять процедуру составления оптимальной программы и ее реализации с помощью цен. Да и сама книга Канторовича (кроме математического приложения) написана так, что дает возможность любому непредубежденному читателю, знающему четыре арифметических действия и склонному к логическому мышлению, убедиться в правильности канторовических построений, в их наибольшей адекватности природе плановой социалистической экономики.

Я высказал свой скептицизм по поводу сроков принятия экономистами идей Канторовича и назвал срок в два поколения. Прошло уже немногим более "одного поколения", и, по-видимому, можно полагать, что я был оптимистом. В СССР бытует шутка, что "пессимист — это хорошо информированный оптимист". По-видимому, и я не был достаточно хорошо информирован, чтобы предсказать более реальные сроки радикального изменения советской экономической науки под влиянием идей оптимальности, не говоря уже о более широких и глубоких концепциях индетерминистского подхода.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Каценелинбойген А. Нужны ли в СССР Дон Кихоты? "СССР: Внутренние противоречия", № 2, 1981, сс. 284-333.

² Каценелинбойген А. Борьба направлений в советской экономической науке. "СССР: Внутренние противоречия", № 10, 1984, сс. 29-79.

³ Математическая экономика и функциональный анализ, под ред. Б. С. Митягина. М., "Наука", 1975.

⁴ Дынкин Е. Г., Юшкевич А. А. Управляемые Марковские процессы и их приложения. М., "Наука", 1975.

⁵ Вероятностные проблемы управления в экономике, под ред. В. И. Аркина. М., "Наука", 1977.

⁶ Проблемы оптимального функционирования социалистической экономики. М., "Наука", 1972.

⁷ Введение в теорию и методологию системы оптимального функционирования социалистической экономики, под ред. Н. П. Федоренко, Ю. В. Овсиенко, Н. Я. Петракова. М., "Наука", 1983.

⁸ Михалевский Б. Н. Система моделей среднесрочного народнохозяйственного планирования. М., "Наука", 1972.

⁹ Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. М., "Экономика", 1972.

¹⁰ Белик Ю. Научное прогнозирование в перспективах планирования. "Плановое хозяйство", 1973, № 5, сс. 24-35.

¹¹ Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М., "Наука", 1972.

¹² Лурье А. Л. Экономический анализ моделей планирования социалистического хозяйства. М., "Наука", 1973.

¹³ Вальтух К. К. Межотраслевой баланс и трудовая теория стоимости. "Экономика и математические методы", XX, № 2, 1984, сс. 319-327.

¹⁴ Каценелинбойген А. И., Лахман И. Л., Овсиенко Ю. В. Оптимальность и товарно-денежные отношения. М., "Наука", 1969.

¹⁵ Сухотин Ю. В. О хозяйственных формах планомерного управления. М., ЦЭМИ АН СССР, 1975.

¹⁶ Шаталин С. С. Функционирование экономики зрелого социализма. М., МГУ, 1982.

¹⁷ Волконский В. А. Принципы оптимального планирования. М., "Экономика", 1973.

¹⁸ Итеративное агрегирование и его применение в планировании, под ред. Л. М. Дудкина. М., "Экономика", 1979.

¹⁹ Макаров В. Л., Рубинов А. М. Математическая теория экономической динамики и равновесия. М., "Наука", 1973.

²⁰ Каценелинбойген А. И., Овсиенко Ю. В., Фаерман Е. Ю. Методологические проблемы оптимального планирования социалистической экономики. М., ЦЭМИ АН СССР, 1966.

²¹ Пугачев В. Ф. Оптимизация планирования. М., "Экономика", 1968.

²² Фаерман Е. Ю. Проблемы долгосрочного планирования. М., "Наука", 1971.

²³ Браверман Э. М., Левин М. И. Неравновесные модели экономической системы. М., "Наука", 1981.

²⁴ Полтерович В. М. Оптимальное распределение благ при неравновесных ценах. "Экономика и математические методы", XVI, № 4, 1980.

²⁵ Петраков Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой. М., "Наука", 1974.

²⁶ Бурков И. Н., Лернер А. Я. Принцип открытого контроля для активных систем. "Автоматика и телемеханика", № 1, 1970, сс. 1288-1297.

²⁷ Данилов-Данильян В. И., Завельский М. Г. Система оптимального перспективного планирования народного хозяйства. М., "Наука", 1975.

²⁸ Гаврилец Ю. Н. Социально-экономическое планирование. М., "Экономика", 1974.

²⁹ Проблемы народнохозяйственного планирования, под ред. Е. З. Майминаса и др. М., "Экономика", 1982.

³⁰ Каценелинбойген А. И., Мовшович С. М., Овсиенко Ю. В. Воспроизводство и экономический оптимум. М., "Наука", 1972.

³¹ Федоренко Н. П. Пути развития экономико-математического направления в советской экономической науке. "Экономика и математические методы", XX, № 4, 1984, сс. 18-27.

³² Радикальный пересмотр необходим. "Экономика и организация производства", № 8, 1983, сс. 16-49.

ПОВЕСТЬ О ЕВРЕЙСКОМ ФАВОРИТЕ, или Арон Каценелинбойген - это звучит гордо.*

Эти записки я хотел бы начать с некоего постороннего разговора, который в присутствии одного моего знакомого произошёл между двумя советскими учёными. Разговор касался евреев, темы, обычно не обсуждаемой вслух в среде научной элиты. На этот раз собеседники были не столько учёные, сколько руководители - оба возглавляли исследовательские институты - и их лёгкая светская беседа о евреях была на самом деле разговором двух бывалых функционеров.

Разговор этот, по словам моего знакомого, произошёл в кабинете директора ЦЭМИ академика Федоренко (который многие годы был моим шефом) и завёл его директор другого НИИ. В отличие от преуспевавшего в то время Федоренко, чей институт известен был своими многочисленными работами и находился в фаворе у влиятельных лиц ЦК, его коллега ничем подобным похвастать не мог. "Понимаешь, за что не берёмся, ничего не идёт, - жаловался он. План научных работ срываем, идей никаких, отделы зашиваются..." И вот, выслушав всё это, Федоренко, эдак снисходительно улыбнулся и сказал: "А ты возьми

* Напечатана в журнале "Время и мы", 181, 1984, стр. 172-202. Здесь даётся уточнённый вариант.

пять евреев, назначь их заведующими отделами и горя знать не будешь". Кажется, разговор на том не закончился. Коллега Федоренко стал вслух выражать опасения, что де евреев не пропустит ему райком и что вообще за них по шапке могут дать. "Ну, знаешь ли, - всё с той же улыбкой парировал директор ЦЭМИ - какие-то невзгоды всегда нужно терпеть. Ну, всылят тебе в райкоме. Зато твой институт будет на высоте".

Советская жизнь так уж устроена, что из одного ненароком услышанного разговора, порой, можно узнать больше, чем из собравших за годы подшивок газет.

На первый взгляд наши функционеры от науки говорили лишь о том, как лучше сделать карьеру. На самом деле они коснулись весьма любопытного и не столь часто обсуждаемого феномена - места евреев в советской науке. Я бы даже сказал шире: места евреев в советской социальной иерархии. Как это ни странно, но обсуждая постоянно тему советского антисемитизма, мы часто отдаляемся от понимания её реальной роли в обществе. Если советские евреи лишь, так сказать, объект ненависти власть предержащих, то отчего и по сей день некоторые из них поднимаются на самые высшие ступени иерархии, какие бы области мы не взяли - науку, искусство, промышленность и даже государственное управление. Стародавнее понятие "учёный еврей при губернаторе" применимо и к советской жизни. Да, мы говорим о еврейских фаворитах, которых сверху донизу приближают к себе большие и малые советские правители.

Этот феномен, который я определил бы как еврейский фаворитизм, определяется, с одной стороны, талантом евреев, их деловыми и профессиональными качествами, а с другой - что не менее важно! - их лояльностью к правителям. Еврей не будет подсиживать начальника. У него всё равно нет шансов вырваться наверх. Максимум на что он может рассчитывать, - это по возможности дольше оставаться фаворитом.

Но положение такого фаворита в советской иерархии всегда шатко и подвержено многим и часто неожиданным колебаниям. Думаю, что почти любой из еврейских фаворитов, нередко отдавший все силы энергии, и мозги правителю, рано или поздно уподобляется мавру, который, сделав своё дело, может убраться восвояси. Собственно, здесь действует так называемая система "ПУ-ПУ", о которой я ещё буду говорить и чьё игровое, шуточное наименование находится в полном противоречии с её антигуманной, зловещей сутью. Согласно этой системе я и сам был довольно высоко вознесён в советской научной иерархии, возглавляя многие годы ведущий отдел ведущего экономического института страны. Я причислял себя к высшим научным кругам и вместе с группой коллег лелеял надежду перестроить, основываясь на математическом анализе, экономику страны. Оглядываясь назад, я прихожу к выводу, сколь многие годы находился в плену иллюзий. И касались они не только объективно неосуществимых в СССР идей, но и моей личной судьбы. Я полагал себя одним из капитанов экономической науки, но, как понял позднее, был лишь фаворитом-временщиком у тех, кто реально её командовал.

Могу сказать, что прозрение могло бы прийти и раньше. К сожалению, это довольно распространено: судить о фактах и событиях прошлого с позиций сегодняшнего дня, кого-то обвинять, кому-то выдавать индульгенции. Похвально само по себе стремление переосмыслить прошлое, но, увы, бесплодна попытка что-то понять вне потока жизни, вне хода истории. Бессмысленно выяснять, кто, когда и чем занимался, игнорируя время и место действия. Из такого анализа вряд ли может получиться что-то путное, кроме надуманных схем и нелепых спекуляций.

В роли юного Гизо

После этого несколько затянувшегося вступления я надеюсь, что читателю не покажется столь странным, что, окончив Московский экономический институт в 18 лет и полагая себя великолепно подкованным экономистом, я рвался изо всех сил в аспирантуру.

Это был 1946, год, когда великий Сталин уже успел поднять тост за великий русский народ и в стране повеяло новым духом. В свете этих новых веяний Учёный Совет МГЭИ вряд ли горел жаждой пополнить кадры аспирантуры абитуриентом с фамилией **Кацневичбойген**.

Многое зависело от того, как я сдам государственные экзамены. Принимал экзамен весь святой синклит, с участием начальника Управления экономических вузов Министерства высшего образования и возглавляемый известным в те годы экономистом профессором Борисом Львовичем Маркусом. Вытащив билет с вопросом о монополиях и конкуренции, я понимал, что просто изложить Ленина в создавшихся обстоятельствах для меня отнюдь недостаточно. Я обязан блеснуть, показать комиссии, что перед ними незаурядный научный ум. Сейчас, разумеется, это звучит, как анекдот. Но тогда мне, рвавшемуся в храм науки, было отнюдь не до смеха. Начал я, конечно, с того, что утверждение Ленина о слиянии промышленного и банковского капитала было исключительно глубоким и содержательным. Но мне кажется, что было бы правильным его несколько расширить, добавив к промышленному капиталу транспортный и торговый. В этом свете мы сможем глубже увидеть, как развивается конкурентное начало в условиях монополий. Такой ответ в 1946, году в экономическом институте был совершенно необычен. Сразу же после экзамена профессор Маркус попросил меня позвонить ему по телефону, чтобы договориться о

теме докторской диссертации. По-видимому, кандидатску, такому зрелому экономисту, как я, писать вообще было не нужно.

Между тем дух русского шовинизма густой пеленой окутал сталинскую Россию. Чем дальше тем явственнее это чувствовалось. Каждый месяц приносил что-то новое. И август-сентябрь 1946 года уже чем-то неувлимо-зловещим отличался от мая.

В мае я сдавал госэкзамены, а в августе или начале сентября, точно не помню, мою кандидатуру в аспирантуру должны были утверждать на Учёном Совете. И вот тут-то и стали подниматься один за другим члены Совета и заявлять, что они не считают целесообразным принимать в аспирантуру Каценеленбойгена по причине его молодости.

Позднее жизнь научила меня понимать, что все мотивировки отказов, которые я когда-либо получал, не имели смысла и более или менее удачно выдуманы. Единственная реальная причина никогда не называлась.

Но в этот раз накалившуюся атмосферу собрания разрядило остроумное выступление преподавателя кафедры истории народного хозяйства Исаяя Соломоновича Бака. Он, можно сказать, меня и спас.

Исайя Соломонович Бак был человеком блестящим. Кроме того, он был представителем плеяды тех старых профессоров, для которых превыше всего было понятие научной чести. Так вот, Бак сказал следующее: "Насколько мне известно, - а я по профессии историк-когда молодой Франсуа Гизо был удостоен золотой медали французской академии за свои работы по истории Франции, это вызвало в научных кругах бурю возмущения. До сих пор этой медали удостаивались лишь седобородные Бессмертные, составлявшие цвет академии. Один из таких "бессмертных" поднялся и открыто заявил, что он возмущён решением присудить золоту, медаль такому молодому учёному. После этого взял слово сам Гизо: "Да, - сказал он, - я испытываю

глубоко, вину за свою молодость, но я торжественно обещаю, что со временем я избавлюсь от этого порока."

Профессор Бак сел, а в зале поднялся одобрительный шумок, раздались смех. Напряжение спало, и мою кандидатуру утвердили в аспирантуру.

История Исаян Соломоновича Бака трагична. Как я уже сказал, Бак был учёным старой формации. Он не был ничьим фаворитом и не имел высокостоящих покровителей. Своим положением он был обязан только самому себе. Когда началась кампания по борьбе с космополитизмом, Бак стал одной из её первых жертв: видного учёного обвинили в преклонении перед Западом, поскольку Бак осмелился утверждать, что изобретение паровой машины принадлежит Джеймсу Уатту, а не Ползунову. Он был уволен из института и, затравленный, покончил с собой, бросившись в пролёт лестницы.

Первая ложка дегтя

В 1946-м году, когда я поступал в аспирантуру, ещё что-то значили знания, точка зрения, идеи. Когда же я заканчивал аспирантуру, в 1949-м году, шовинистический угар и антисемитизм достигли своего апогея и затмевали всё и вся. В Московском Государственном Экономическом Институте мне попросту не дали защитить диссертацию, хотя тема моей работы "Создание постоянных кадров в угольной промышленности на примере Подмосковья" была рекомендована самим директором. Он говорил, что тема эта приблизит меня к практике. Но теперь никто не упоминал ни о темах, ни о Гизо, ни о моём возрасте.

Меня пригласил парторг. Я знал его ещё под именем Петьки Шаповалова. Он был моим однокашником по институту. Среди студентов он если и отличался чем-то, то только своей серостью. Но теперь он, по-видимому, чувствовал, что пришло его время. Он не стал церемониться в разговоре со мной. Без обиняков он

прямо сказал: "Ищи себе другое место. У нас диссертации, ты защищать не будешь!" Тайное злорадство было в его взгляде и видно было, что ему очень хотелось добавить: "А то ты сам не понимаешь, что с такой , как у тебя фамилией, в науке нечего делать!"

Что я должен был предпринять в этих обстоятельствах, обладая хоть толикой здравого смысла? Послать всё подальше: институт, советскую экономику, диссертацию? Начать новую жизнь?

Можно без конца заниматься спекуляциями, налагая опыт пережитого на иллюзии молодости. Я не стану этим заниматься, я пишу о той жизни, которую, прожил, и могу лишь рассматривать её в обстоятельствах тех лет. Любой другой подход будет нечестным и неискренним - так мне, по крайней мере кажется. А в обстоятельствах тех лет меня определенно притягивала наука. По складу мышления я уже тогда ощущал себя учёным. Конечно, я понимал: чтобы иметь возможность посвятить себя науке, надо идти на жертвы. Нужно было терпеть - и таких, как Петька Шаповалов, и многое другое. Кстати, эту готовность к жертвенности я и по сей день считаю важным качеством учёного.

В те годы экономика была полна для меня неисследованных глубин. И прежде всего к познанию теории. Меня занимали законы стоимости при социализме и то, как образуются цены, и как все это соотносится с экономической теорией Маркса. Я днями просиживал в "Ленишке" и постепенно ощущал, как во мне просыпается тяга всё это "прощупать" в жизни - цены, закон стоимости... Так возникла мысль пойти на завод - вначале я поступил на Московский "Калибр", затем перевёлся на "Фрезер". Меня конечно тянула теория, наука, но жизнь решала по-своему.

Если вы, читатель, пережили это чудное времечко - 1949-53 годы, - вам нетрудно представить, каково приходилось мне с моим именем и фамилией

пробиваться в науку. "Человек - это звучит гордо", - говорили в этой стране, но Арон Каценелинбойген, как вы понимаете, звучало не слишком гордо. Я ходил из института в институт, и везде слышал одно "нет". Иногда придумывались отговорки, а чаще себя не утруждали даже этим. Я написал один текст диссертации, затем другой - но кого они интересовали? Я пытался связать свои темы с производством, но кому это надо было?

Теперь, спустя много лет, я поражаюсь одному: какой запас наивности и упрямства надо было иметь, чтобы пытаться пробить лбом эту стену.

Одно время я задался писать жалобы в ЦК - что вот де я горю желанием двигать экономическую науку, а даже не дают представить диссертации, и защитить. У меня даже появился там свой куратор, некий инструктор Горюхов, который отфутболивал меня по разным институтам. Он был по-отцовски нежен, но туда, куда он меня однажды отфутболил, текст моей диссертации о материальном стимулировании в промышленности держали год, пока не пришёл разгромный отзыв зав.кафедрой Григорьева. После последней моей жалобы - дело было в 1952 году - Горюхов был особешю нежен: "Видите ли, товариш Каценелинбойген, мы тут, понимаете, все посмотрели, взвесили. Я хотел бы, чтобы вы меня правильно поняли. В общем, к сожалению, мы вам ничем помочь не можем". Это было всё, что я пожал за три года хождений.

Как я изнутри взрывал ЗИС

Но перед тем как продолжить, хочу рассказать еще об одном событии, восстанавливающим атмосферу тех дней. Сейчас в это трудно поверить, но имелю в те дни я был обвинен в попытке взорвать изнутри завод имени Сталина. Вспоминая это, я едва сдерживаю улыбку. Но

это был пятьдесят второй год, когда подвалы Лубянки и Лефортово, как некогда - в тридцать седьмом - снова были набиты "международными террористами", "анархистами", фантастически уцелевшими "меньшевистско-эсеровскими лидерами", готовившими убийство вождя народов. Вот в какое время надо мной нависло это малопривлекательное обвинение. А причиной всему опять же явилось моё неукротимое стремление приблизить свою работу к практике.

Прежде чем представить на соискание ученой степени свою вторую диссертацию, я решил заручиться отзывами ряда предприятий. Один из таких отзывов я решил получить на ЗИЛе, тогда он назывался ЗИСом - заводом имени Сталина. Но как попасть на ЗИС? С "Фрезера" я ушел, потому что никакой перспективы для научной работы больше здесь не видел. Другого места найти не мог, а безработного, да ещё еврея, разумеется, на ЗИС никто не пустит. Тогда я решил, что начну заниматься лекционной деятельностью. С одной стороны, появится возможность каких-то заработков, а с другой - получу через МК комсомола возможность попасть на завод имени Сталина.

Я попросил заведующего лекторской группой Московского комитета ВЛКСМ позвонить комсоргу на ЗИСе Борису Демьянову, что, дескать, есть такой лектор Арон Кацешелишбойген, который интересуется вопросами труда и зарплаты. Нельзя ли, чтобы он встретился с сотрудниками отдела труда и зарплаты? Выслушав всё это, Борис Демьянов дал согласие, и вскоре я получил возможность побывать в отделе труда и побеседовать с заведующим сектором зарплаты. Мы довольно долго и обстоятельно говорили, а напротив, за столом, сидел инженер по соцсоревнованию, некий Валерий Белкин, человек, сыгравший зловещую роль во всей этой истории. "Хорошо, - сказал в заключение зав.сектором зарплаты, - оставьте ваш проект, мы его посмотрим и примерно через недел, скажем свое мнение".

Проходит дня три-четыре. Являюсь я в МК комсомола, встречает меня заведующий студенческим отделом некий Горб - я запомнил его фамилию, такой высокий, красивый парень - и говорит: "Что вы там написали такое? Нам звонили работшники отдела труда и зарплаты ЗИСа и сказали, что это настоящая антисоветчиша!"

Откровенно говоря, слова эти не вызвали у меня пролива энтузиазма. Взяв себя в руки, я попросил лишь об одном, чтобы меня ещё раз пустили на завод и дали возможность во всём разобраться на месте. Таку, возможность мне дали. Как выяснилось, моя антисоветчиша состояла в следующем.

Я прошу у читателя извинения, но я должен рассказать об этом подробно, уж слишком хорошо всё это воссоздаёт эпоху.

Так вот, в своей работе я написал, что современные формы организации труда при соблюдении соответствующих условий требуют объединения работы оператора и наладчика. Это позволяет повысить производительность, однако встаёт вопрос об оплате труда. Мои рассуждения и явились основанием для обвинения в стремлении "взорвать ЗИС изнутри", оставив его без наладчиков. Краем уха я уже слышал, что некая группа злоумышленников пыталась это сделать. Но по-настоящему смысл этого обвинения мне объяснил бывший начальник планового отдела завода "Динамо" Борис Ефимович Пельцман, которого самого арестовали в 1948 году по обвинению, в попытке взорвать изнутри завод "Динамо". Два приглашенных эксперта дали заключение, что Пельцман намеренно создавал на предприятии ложные пропорции между заготовительными и сборочными цехами.

Позже о подобном же деле мне рассказал мой коллега по Институту экономики Арон Исаакович Шустер. Его жена - чья фамилия была Кантор - была тоже по профессии экономист и работала на ЗИСе. Ее обвинили в том, что она распределяла премии таким

образом, что львиная их доля доставалась начальникам цехов евреям и таким образом пыталась посеять на заводе национальгу, рознь.

В общем, дело завертелось. С ЗИСа позвонили в МК комсомола, в отдел рабочей молодежи, и поставили вопрос в лоб: "Что это за лектор Каценелишбойген у вас появился, антисоветчик".

Не знаю, чем бы закончилась эта история, если бы не вмешался тогдашний зав.лекторской группой МК комсомола Анатолий Васильевич Толмачёв, который оказался в высшей степени порядочным человеком. Помню, прямо при мне он позвонил некому Чеснокову, заведующему сектором тяжелой промышленности Московского обкома партии и сказал, что у нас есть лектор (он умышленно не назвал моей фамилии) у которого такие-то и такие-то идеи. Каково, мол, ваше мнение? И тот так осторожно отвечает: "Что ж, вообще-то разумно. Хотя, может, и несвоевременно".

На другой день Анатолий Васильевич звонит Демьянову и говорит: "У нас тут есть лектор, написал работу, я слышал у вас с ним какие-то недоразумения?" Тот отвечает: "Ну, как же! Это же чистой воды антисоветчина!" А Толмачёв продолжает: "Я говорил по этому поводу с товарищами из МК. Они сказали, что мысли любопытные, но возможно несовременные. Может, ваши товарищи просто перегнули? Знаешь, приходит молодой парень, предлагает что-то, а они в штыки? Ты, Боря, сам возьми, прочитай работу, стоит того, и составь своё мнение".

Не знаю, как там дальше развивались события, но дело было прекращено.

Позже я узнал подноготную этой истории. Читателю уже встречалось имя Валерия Белкина, инженера по соревнованию, который присутствовал при разговоре в отделе труда. Оказывается, этот парень был всего-навсего сыном прокурора города Москвы Белкина. Историю, которую, я хочу в связи с этим рассказать, можно назвать "Повесть о Белкиных".

Дело в том, что в ней фигурирует ещё один Белкин, Витя Белкин. Впоследствии он стал хорошим моим знакомым и рассказал о том, что произошло за кулисами. Оба Белкива в тот год заочно кончали экономический институт и даже вместе готовились к экзаменам. И вот один Белкин - Валерий, сын прокурора - поучал другого Белкина - Виктора, как надо жить на свете.

А жить надо так: всегда есть люди, которым нужен ты, и есть люди, которые нужны тебе. Действовать надо просто: всегда приносить в жертву тем, кто нужен тебе, тех, кому нужен ты. "Хочешь хороший примерчик? - продолжал Валерий. - Пришёл к нам на завод один парень, Арон Каценелишбойген, принёс свою работу и хотелось ему получить от нас добро. А я решил: "Э, нет!" И сразу же позволил куда нужно и сказал кому нужно, ну, в общем заложил его. Заложил тем, кто нужен мне. И что ты думаешь, не заметили? Заметили и выявили..."

Валерий Белкин безошибочно нащупал принципы той жизни. Он быстро поднимался по служебной лестнице: стал секретарём Ждановского райкома комсомола, затем помощником Кагановича, который тот возглавил Комитет по Трудом. А когда Кагановича сняли, то и Белкива понизили, назначили в Институт труда. И оттуда он приглашал меня на работу, хотел переманить из института экономики. Но на этот раз говорил со мной в высшей степени почтительно. Я уже становился фаворитом большого руководства, а он знал что с такими людьми лучше не ссориться. Словом, я уже был не из тех, кому нужен был он, а из тех, кто был нужен ему.

В ночь на 1-ое января 1953 года

Теперь мне хотелось бы рассказать об одной переломной в моей жизни ночи. История эта связана с профессором Константином Ивановичем Клименко.

Началось с того, что в конце 1949 года я написал статью в журнал "Вестник машиностроения" с изложением некоторых своих идей, основанных на опыте цеха микрометров завода "Калибр". Пришёл я в редакцию с улицы, и шансов напечататься да ещё под именем Арон Каценелишбойген, было, прямо скажем, немного. Статья попала к заведующему отделом экономики некому Теодору Давидовичу Саксаганскому. Он прочитал и сказал: "Очень хорошо!" И тут же без обиняков добавил: "Но нужна ещё одна подпись - хорошо бы начальника цеха микрометров завода "Калибр". Без этого ничего не выйдет". Я без особого труда подпись получил. После этого всё шло как по маслу.

Статья вышла в свет в сентябре 1950 года и сразу же была замечена. Саксаганского даже похвалили в ЦК, и с тех пор он расположился ко мне. А между прочим, он работал не только в "Вестнике", но и в Машгизе, где был заведующим экономической редакцией. К середине 1952 г. у меня уже была подготовлена книга, и я отнёс её Саксаганскому в Машгиз. Сказать "нет" у него не хватало духу. Сказать "да" не хватало храбрости. И он принял соломоново решение: "Давайте, Арон, неофициально разошлём вашу работу шести рецензентам, а там будет видно".

На дворе уже стоял 52-й год. Но что любопытно, эпоха отнюдь не всегда влияла на рецензентов. По крайней мере, первые двое - и оба русские: Кабанов, начальник отдела подшипникового завода, и Гольцов, заведующий отделом труда одного из машиностроительных министерств, - дали положительные рецензии. Но Саксаганский сказал, что этого мало, что нужны отзывы ученых. "Вот послали мы в Институт экономики - Клименко, Константишу Ивашовичу, а он не отвечает, молчит. Пойдите к нему сами, попросите. Может, он сделает."

Клименко я разыскал 6 января 1953 года. Как станет ясно, дата эта существенна. Вначале Клименко сказал,

что моя работа не по его тематике. Но после некоторого моего разъяснения попросил объяснить устно её суть. Когда я закончил, Клименко воскликнул: "Великолепно! Я с удовольствием напишу отзыв. Приходите через неделю, тринадцатого января, вечером, часов в десять, прямо домой".

И вот надо же, чтобы именно в этот день, 13 января, в газетах появилось сообщение о врачах-убийцах. Первая мысль - вообще не идти к Клименко. А потом подумал: а что, собственно я теряю? Позвонил ему, как договорились, около 10 вечера - он жил тогда в центре города на Покровке. По его голосу я почувствовал, что он словно бы ждал моего звонка: "Приходите! Конечно, же приходите!"

Он написал мне потрясающий отзыв состоящий из одних дифирамбов, затем сели за стол, пьем чай. И вдруг он начинает говорить о Сталине. Сталин разоряет страну и убивает невинных людей. Затем он почему-то перешёл к расстрелу Блюхера и ещё каким-то сталинским делам. А я сижу и не вер, своим ушам. Такого я ещё никогда не слышал. И в такой день. Я понимал, конечно, что это не провокация. Это было непередаваемое потрясение.

Между тем надвигалась ночь. Я жил в Перово, под Москвой, и просто не представлял себе, как буду добираться. Денег, чтобы взять такси не было. Я уже долгое время сидел без работы. Последняя электричка уходила что-то около часа. Полпервого я поднялся, поблагодарил хозяина и начал прощаться. И вдруг из другой комнаты выходит жёна Константина Ивановича, в девичестве Лахтина, как я позже узнал, из старых русских аристократов. Её тетка, между прочим, была любовницей Распутина.)

Константин Иванович познакомил нас. И вдруг Елена Николаевна спрашивает: "Молодой человек, а как вы относитесь к сегодняшнему сообщению, о врачах?" Я совершенно искренне отвечаю: " У каждого народа есть свои подлецы, но народ за них не отвечает!" - "Молодой

человек! О чем вы говорите?! Сколько вам лет? Это же очередная провокация Сталина”.

И вот тут-то Константин Иванович только разошёлся. Всё сказанное перед этим было только прелюдией. “За это ли, - говорит, - сражался я на баррикадах? Или когда мы громили “чёрную сотню” в Самаре? За возрождение всей этой мрази?!”

Мы простояли так до полвторого или до двух ночи. Домой, в Перово, я шёл пешком, километров пятнадцать, семнадцать. Как шел и какими дорогами - не помню. Полный провал в памяти, до того я был потрясён.

С Клименко мы очень подружились. Бывало, целыми вечерами просиживали за его любимой вишнёвкой. Константин Иванович помог опубликовать мне первую, мою, книгу. Она и стала третьей диссертацией: “Автоматизация производства и организация труда”.

С книгой тоже любопытно вышло. Саксаганский, чтобы себя обезопасить, попросил найти соавтора. И сам же порекомендовал профессора Клименко. Константин Иванович согласился. Но когда рукопись прошла все инстанции, он написал в Машигиз письмо с просьбой снять его фамилию, так как подлинный автор не он, а я, Арон Кацелинбойген. Так и вышла эта книга только под моей фамилией. А Константин Иванович был автором предисловия.

Уже много позже, сидя, как всегда, за вишнёвкой, я ему говорил: “Вы очень много для меня сделали - помогли опубликовать книгу, устроиться в Институт экономики (к тому времени я уже стал там научным сотрудником), но ничто я не могу сравнить с той ночью, 14 января 1953 года”.

О Канторовиче и наших реформатах

Да, это был переворот в моём сознании. Я бы сказал в политическом сознании. В науке же я ещё довольно

долго не мог выбраться из сферы тривиальных экономических идей. Даже после того, как перешёл в Институт экономики Академии наук и написал три книги.

Перелом в моём научном мышлении произошёл в 1957 году, когда к нам в институт приехал Капторович. Он сделал доклад с изложением своих идей оптимального планирования, после которого я понял, что дальше работать так, как в прошлом, я уже не смогу.

На доклад Капторовича, за идеи которого он много лет спустя но уже на основе своего опыта работы и секретарём Свердловского обкома партии, и заместителем председателя Комитета по труду и зарплате получил Нобелевску, премию, пришло, кажется, четыре или пять человек. И он сам, и то, как он говорил, выглядело довольно странно. Возможно его даже приняли за одного из "реформаторов", которые днём и ночью штурмовали Институт экономики, присылая сюда свои проекты. Рискуя отвлечься, я позволю себе немного подробнее об этом рассказать. Слишком много времени и сил отнимали у нас эти сумасшедшие.

Итак, наш институт был цитадель, советской экономической науки. И не только потому, что он получал задания от самого ЦК. В те дни я предложил метод объективного измерения важности института: по количеству писем и проектов, получаемых от сумасшедших. Институт экономики по сравнению с другими получал больше всего таких писем. Их авторы решали только кардинальные проблемы, и при этом раз и навсегда.

Один реформатор из Вольска прислал на трёх страницах некую, универсальную, математическую формулу. Если по ней строить экономику страны, то можно сразу же перейти к коммунизму. Это была единая формула решения абсолютно всех проблем.

Как было реагировать на эти предложения? Молчать? Отделяться отписками? Но тогда их авторы слали свои предложения в ЦК, и они снова возвращались к нам.

Надо сказать, что нашлись светлые головы, которые придумали выход. Наиболее остроумным было предложение моего приятеля Кости Баева. Один сумасшедший прожектёр его буквально изводил. Не успевал Костя ответить, как присылались новые предложения, пока он не выдержал и сделал следующее (дума, перед этим он изрядно поломал голову. Так вот, получив очередное письмо, он попросил секретаря принести ему Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона и, положив его рядом, сел писать ответ: "Дорогой товарищ... В своём последнем письме вы затронули ряд важных вопросов развития советской экономики. Однако..." И здесь Костя наугад раскрыл словарь Брокгауза и переписал из него нечто о полевых мышах со всеми латинскими терминами и названиями. Это и положило конец переписке. Больше этот сумасшедший нам своих прожектов не слал.

Внешне Костя Баев был замечательно веселым человеком. На самом деле это была трагическая фигура. Он понимал, что чего стоит и в нашем институте, и в окружающем мире. К тому же он был горбат. Личная жизнь у него не сложилась, и он покончил самоубийством.

Второй способ борьбы с сумасшедшими изобрёл Пруденский. Был такой доктор экономических наук, большой мастер по части всяких бюрократических выдумок. Он рекомендовал отделяться от реформаторов таким путём: в ответ на письмо должен был следовать примерно такой текст: "Дорогой товарищ!.. Ваше предложение представляет исключительный интерес. В настоящее время готовится проект постановления правительства по дальнейшему совершенствовани, экономического механизма, и ваши

идеи будут обязательно учтены при подготовке текста этого проекта”.

Были свои реформаторы и у меня. От них я изрядно натерпелся, не прислушавшись к советам Кости Баева и Пруденского. Некий Козлов из Мурома предлагал в короткий срок построить коммунизм таким путём. Каждый день объявлять по радио, как вырос национальный доход страны. Трудящиеся, увидев, какими бурными темпами он растёт, будут ещё лучше работать, и за короткий срок мы построим коммунизм.

Я имел неосторожность, стремясь проявить особый такт, ответить Козлову, что он, возможно, не учел всех трудностей решения проблем. В ответ последовало ещё три письма, причём, одно из них - в высшие инстанции. Моя неосторожность стоила мне многих месяцев бюрократических баталий.

Да, мы были цитаделью, но это была типично советская цитадель, где куда больше времени уходило не на науку, а на всякие околонаучные дела. Кто-то по полдня проводил в курилке, обсуждая мировую политику. Кто-то обивал пороги дирекции, добиваясь квартиры. Все были заняты своим - пробиванием статей, диссертаций, поисками рецензентов, бакетами, которые обычно следовали после защиты.

Я бы ещё сказал и так. Это был институт монстров. Здесь и не скрывали, что его главная задача - обосновывать решения пленумов ЦК и постановлений партии и правительства. Всплывает 1957 год. Общее собрание института. Повестка дня: решение пленума ЦК о создании совнархозов. Ликвидировались министерства, и многие их сотрудники посылались на периферию. Предстояла такая административная чехарда, что, я думаю, если бы этот проект прислал один из наших многочисленных реформаторов, то мы просто не обошлись бы без Брокгауза и Эфрона. Но он был спущен сверху, и один за другим поднимались сотрудники Института и говорили о гениальных идеях

Никиты Сергеевича Хрущёва, который решил внедрить территориальные принципы управления.

Теперь я спрашиваю: кого в этой обстановке мог заинтересовать этот не от мира сего чужак Канторович с его безумными эмпириями, называемыми оптимальным планированием? Канторович был ужасно плохим лектором. Говорил он так: вначале будто набирает голос... Набирает, набирает, потом вдруг голос падает, становится низким, и сам он словно бы задумывается, иногда надолго. Рассказывали, что один раз он заснул на кафедре. И единственный, кто бесконечно верил в его идеи, был он сам и группа сотрудничавших с ним математиков. Он говорил: "Если правительство меня поддержит, то через пять-семь лет все экономисты будут рассуждать, как я. И начнётся новая эра в экономике страны".

Я не был таким оптимистом и считал, что для восприятия его идей потребуется два поколения. Наши разговоры происходили в 1957 году. Можно сказать, что полтора поколения уже прошло, но и по сей день девяносто девять процентов советских экономистов не понимают, что Канторович сделал.

Спустя годы, когда я стал профессором МГУ и преподавал на кафедре математического анализа, мне пришлось прочесть необычный курс. К тому времени ЦК дал указание МГУ, чтобы его преподаватели политэкономии овладели математическими методами. И если они эти методы критикуют, то, по крайней мере, хотя бы знали, что критикуют.

Итак, с экономических кафедр были выделены преподаватели и в течение семестра я старательно излагал им этот курс и, уже когда кончил, должен был с сожалением констатировать, что математические методы они так и не поняли.

Казалось, что может быть проще? Мы исходим из предположения, что у экономической системы есть цель, которая указывает на то, что мы хотим. Однако, если мы чего-то хотим, это не означает, что мы можем

этого достичь. Есть ограничения: ресурсы, технология и т.д. Задача в сущности заключается в следующем: так распределить наши ограниченные ресурсы, чтобы оптимальным путём прийти к поставленной цели. То есть необходимо одновременно увязать в голове определенное количество параметров и связать их необычными логическими конструкциями. Вот тут-то и начинаются трудности. Когда Калпорович говорит, что цены вытекают из плана, что они орудие составления плана, что цены - это двойственные параметры, - здравый смысл тут ничего понять не может.

Другое дело, когда мы говорим, что цена - это выражение стоимости или необходимых затрат труда, - это понимают все, но как только заходит речь о критериях полезности (на чём, собственно, и зиждется математический анализ), так сразу же какая-то ерунда. Какая ещё полезность? Какие критерии? Как всё это пощупать?

Может быть потому уже более двухсот лет так привлекательна трудовая теория стоимости, ещё до Маркса, со времён Смита и Рикардо, - что она всегда была доступна логике и здравому смыслу. Отсталость советской экономической науки тем и объясняется, что здравый смысл пытается постигнуть экономику. Но научить людей мыслить не категориями здравого смысла трудно. По-видимому, это должно занять столько же времени, сколько требовалось для того, чтобы заставить их свыкнуться с мыслью, что земля круглая.

Представьте, если бы мы вздумали объяснять полудиким туземцам в Африке, что Земля круглая, а они бы в ответ стали спрашивать, почему же тогда люди не ходят вниз головой? Так и в математических методах: работает уже другая логика. Эта логика глобальная, она построена на понимании идей двойственности. Нужно глобальное видение земли, чтобы увязать его с локальным представлением о положении человека. Тогда как здравый смысл привык

видеть всё локально, сепарировать, вырывать часть, кусочек, но никак не брать целое.

Вспомнишь, такой забавный случай. Было это в 62 году. Как раз в этот день родился мой младший сын, Саня. Родился утром, а я прямо из родильного дома поехал на заседание дирекции. Слушался наш отчет о математических методах анализа экономики. Я старался говорить как можно популярнее. А именно, что в основе этих методов лежит возможность соизмерения благ с точки зрения их полезности. По этому параметру можно сравнивать самые различные блага, ну, например, ботинки и масло.

После моего выступления директор сказал: "Теперь вам понятно, что это за чушь? Как можно сравнивать ботинки и масло? Другое дело через затраты труда. А что нам говорят? Кто это может понять?" В зале гробовое молчание. И вдруг вскакивает зам.директора по хозяйственной части Ниша Петровна Котлова - она тоже член дирекции: "Нет, товарищи, я лично тут ничего не понимаю!" В зале хохот. И тут ещё вмешивается председатель месткома Вера Ивановна Чернышева: "Ниша Петровна, сядь! Не твоего ума это дело." Это сняло напряжение, и директор предложил перейти к следующему пункту повестки дня.

Кстати, о блистательной карьере директора Института экономики Кирилла Никаноровича Плотникова. Он был помощником у министра финансов Зверева, по слухам, за его непревзойденное умение стенографировать министр сделал Плотникова своим замом. Естественно мастерство стенографии ему мало здесь помогло, и тогда его бросили в науку - возглавлять академический Институт экономики. Можно представить, каково было воспринимать идеи двойственности этому интеллектуалу.

Ну а как же мы тогда существовали, если нас мало кто понимал? Как существовал, да ещё процветал Канторович? Дело в том, что наше направление поддерживала армия. И уже поэтому нельзя было

заявить, что всё это антимарксизм. Да и с точки зрения марксизма мы тоже были не лыком шиты. И когда надо было, неплохо умели использовать марксистские одежды и каждый это делал по-разному. Я, правда, потратил массу времени, но все-таки нашел у Маркса в "Нищете философии" нужную мне цитату. В 1845 году он писал, что в будущем обществе блага будут соизмеряться по их полезности. Строго говоря, эти слова противоречили всей его теории, но это уже неважно. Была найдена нужная к месту цитата, за которую, многие были мне благодарны.

Чем хороши классики марксизма? Тем, что в их произведениях можно найти положительный ответ на любой заранее поставленный вопрос.

Маркс Марксом, а идея оптимальности, ох как трудно, пробивалась в жизнь. По рассказу Канторовича, прежде чем получить Нобелевскую премию, он мог дважды оказаться в лагере.

Один такой случай произошёл в 1948 году. Канторович преподавал в Ленинградском университете и параллельно работал в Математическом институте им.Стеклова. Уже имея опыт работы с методами линейного программирования, он решил применить их к новому объекту - раскрою материалов. Канторович с группой математиков принял решение опробовать свои идеи на Ленинградском заводе им.Егорова. По его предложению, на этом заводе, выпускавшем вагоны и имевшем очень большие отходы, решили начать оптимальное планирование раскроя стальных листов. За короткое время был достигнут колоссальный эффект: завод снизил отходы с 26 до 7-ми процентов. Всё, казалось, шло как нельзя лучше. Но через некоторое время Канторовича приглашает секретарь Ленинградского горкома и его обвиняют чуть ли не во вредительстве. От ареста его действительно отделял лишь один шаг.

Что же выяснилось? Оказывается завод им.Егорова долгие годы был поставщиком лома для

металлургических предприятий страны. И вот после введения системы Канторовича он впервые не выполнил плана по сдаче металлолома Вторчермету. А главное, не получив сырья, стали срывать один за другим задания заводы-потребители. Вопрос, кажется дошёл до Политбюро, где запросили о причинах срыва плана. Разумеется, никто и не обмолвился о прогрессивных идеях Канторовича. А просто признали ошибку. Да и что можно было объяснить, когда на всё дали полторы минуты?

Смысл оптимальных задач состоит в том, что их нельзя решать локально - на одном заводе или на одном участке. Их должна была органически воспринять система. Но она то и не была на это способна.

Примерно то же самое в начале 60-х годов на Московском заводе малолитражных автомобилей, где я хотел внедрить систему оптимального планирования в кузнечном цехе. Канторович выразил желание участвовать в нашей работе. Совместными усилиями и с участием большой группы математиков и техников завода была разработана новая система раскроя металла. Это сулило заводу гигантскую экономию. Для реализации наших идей нам нужно было довольно мало. Во-первых, трёх дополнительных рабочих и зарплата для них. Но именно в это время в стране началась кампания по сокращению, вспомогательного труда, а эти рабочие были вспомогательными. Попытки увеличить на несколько сот рублей фонд зарплаты, если даже экономия материалов измеряется в десятках тысяч рублей, нам известно в СССР, дело почти невозможное. И ещё нужна была нам маленькая пристройка для оборотных заделов. И это оказалось уже совсем невыполнимым. Чтобы сделать такую пристройку требовалось разрешение Совмина СССР. Но эти "трудности" преодолеть не удалось, и завод по-прежнему терял сотни тысяч рублей нерационального планирования кроя металла.

Система ПУ-ПУ

Так я приходил к выводу, что в СССР создана шизофреническая экономика. Экономика с разорванными и при этом конфликтующими ценностями. Этот конфликт не мог быть разрешён в рамках действующей системы планирования. Я ещё с двумя сотрудниками ЦЭМИ Фаерманом и Овсиенко получил возможность заняться разработкой новых концепций оптимального функционирования советской экономики. Главным здесь был подход к экономике как к большой системе.

Узнав об этих идеях от своего зама, директор Института академик Федоренко ими чрезвычайно заинтересовался. В это время как раз готовилась конференция Академии наук, на которой директор должен был делать доклад. Федоренко полпросил, чтобы мы подготовили текст доклада, который будет им сделан от имени Института. То есть он лишь формально представит доклад ЦЭМИ, и не более.

Я поверил, что это действительно так. Доклад, который мы написали, был настолько необычен, что когда Федоренко зачитывал некоторые места - например о цене при социализме, то в зале несколько минут стоял гул. После доклада его поздравляли, говорили, что Институт прокладывает новые пути в науке. А я был приближён к директору, стал его любимцем и настоящим фаворитом. Ещё недавно я был рядовым научным сотрудником, а через некоторое время меня назначили заведующим ведущим отделом сложных систем.

Доклад на конференции Федоренко опубликовал в журнале "Коммунист", но только за своей подписью. Моя фамилия даже не упоминалась.

Кстати от заведывания отделом я всячески отказывался. "Послушайте, - говорил я директору, - я не хочу да и не умею заниматься административной работой". Но он настаивал. "Вам что, Арон Иосифович,

будет лучше, если пад вами будет стоять кто-то ничего не понимающий?"

Но это было только начало. Колесо фортуны теперь стремительно вращалось в другую, сторону или, как писали в старых романах, фортуна начала мне улыбаться.

Редко проходил день, когда бы директор не приглашал меня. У него был огромный кабинет, а при кабинете комната отдыха с баром, где всегда были коньяки и лучшие вина. Здесь мы подолгу сидели, обсуждали новые идеи. Вообще, надо сказать, это был нетривиальный во многом человек. При том, что он не был учёным, у него было глубокое уважение к подлинной науке. Достаточно сказать, что за десять лет нашей совместной работы он ни разу не сделал замечания по существу, и вообще он был, скорее, человеком доброжелательным, чем злым, умным политиком, великолепно знавшим механизм советской системы. Он был способен мастерски поворачивать любую ситуацию в свою пользу.

Что интересно, его карьера мне всегда чем-то напоминала карьеру Сталина. Вспомним, как после смерти Ленина Сталин шёл к власти. Всем управляли Зиновьев и Каменев. Первый возглавлял международное рабочее движение. Второй руководил Совнаркомом. А Сталин? Стал заниматься рутинной, текучкой, чем-то второстепенным, какими-то там внутрипартийными делами. Рассказывали, что, когда при Ленине на Политбюро обсуждали программный вопрос, Сталин мог выйти с трубкой покурить - никто его не принимал всерьёз.

Но вот проходит полгода, и в мае 1924 - Каменев вынужден разделить власть в Совнарком с Рыковым. Теряет власть и Зиновьев. А на 14-ом съезде партии они чувствуют, как Сталин подбирается к власти, но уже поздно.

Точно такая же операция проделывается с Бухариным. А возьмите, как шёл к власти Хрущёв? Кто

его после смерти Сталина воспринимал всерьёз? Фигурой был Маленков, а Хрущёва бросили на оргвопросы, на ту же аппаратную, рутину, благодаря которой он и пришёл к власти.

Таков был этот иерархический закон: правителем становился тот, кто занимался рутинной и в чьих руках находился аппарат. Это не новая мысль, но я хочу подчеркнуть, что тот же иерархический закон относится не только к партии, но и, как мы увидим на примере Федоренко, к управлению, наукой.

Как делал карьеру Федоренко? Вначале он опять же был рядовым зав. кафедрой экономики какого-то там института химической технологии. Впрочем, он уже тогда в институте приобрёл известность исполнительного и деятельного человека и стал, кажется, даже проректором института.

И вот в 56-м году происходят такие события: Арзуманян, который был академиком-секретарём Отделения экономики и права АН СССР, потребовался срочно зам. Сам Арзуманян человек, игравший большую роль в политике, близкий к Микояну, к тому же директор Института мировой экономики, меньше всего хотел заниматься канцелярской рутинной. Он искал хорошего организатора и ему порекомендовали Федоренко. Но чем с ним расплатиться? И вот, используя свои связи, Арзуманян приводит никому не известного зав. кафедрой химического института в членкоры Академии наук.

В 1963 году академик В.С. Немчинов создаёт ЦЭМИ - Центральный экономико-математический институт. Член президиума Академии наук, выдающийся учёный, Немчинов тоже ищет человека, который может взвалить на себя рутину. Он находит его в лице того же Федоренко, которого знает по отделению, экономики и права. Немчинов хочет заниматься идеологией, теорией, постоянно быть наверху, а директором (чтобы взвалить на себя текучку) он делает Федоренко.

И опять надо чем-то заплатить. Чем? И теперь Немчинов использует свои связи и продвигает Федоренка в действительные члены Академии наук. Я сам был свидетелем того, как всё происходило.

1963 год. Первое заседание дирекции с ведущими сотрудниками ЦЭМИ. Сидим в зале за большими столами, расставленными буквой П. Сидят все, в том числе Федоренко. Лишь Немчинов, как подлинный владыка, расхаживает по залу, заложив руки за спину, и говорит о задачах института. Формально он лишь заведующий лабораторией, но он босс, хозяин и с Федоренко разговаривает сверху вниз. "Как думаете, Николай Прокофьевич, когда закончим ремонт здания, которое нам выделили?" (Институту выделили помещение бывших Екатерининских конюшен.) Но проходит три-четыре месяца, максимум полгода и знаменитый академик Немчинов со всеми его регалиями становится рядовым завлабом, а Федоренко реальным хозяином ЦЭМИ, от которого зависели все и вся. С Барского плеча он раздавал кому хотел милости, а кого хотел - лишал их. От него зависели степень, карьера, зарплата.

Мне бы хотелось подчеркнуть, что сталищина - это не только расправы, тюрьмы и беззакония, но прежде всего определённая система нравственности. И в то же время это определённая модель прихода к власти и нормы поведения правителя. Я не думаю, что будет верным назвать Федоренко стопроцентным сталинистом - наверное, нет. Ему лично ни в коей мере не были присущи уголовные сталинские черты. Напротив, я бы причислил его, скорее, к либеральным правителям. Но тем интереснее, что даже в его поведении (о его пути наверх я уже говорил) выступали сталинские черты. Да, в своих речах, на банкетах он часто выступал либералом, особенно, когда говорил: "Что я? Я уже всего достиг, теперь надо думать о вас, о молодых, о вашем будущем!" (Сталин ведь тоже любил лорисоваться эдаким демократом-добрячком.) Мы знаем,

что у Сталина было непревзойдённое умение держать в страхе своих помощников и сотрудников - никто не был уверен, что умрёт своей смертью. Либерал Федоренко обладал тем же мастерством - до рядовых он, правда, не доходил, но замы его - Шталаин и Олейник - никогда не были уверены в завтрашнем дне - уволит ли его босс, оставит ли, сравняет ли с землёй.

Но к фаворитам у Федоренко, как и у Сталина, было особое отношение. Его благосклонность означала всё.

В те дни мы жили в Перово в жутких условиях: жена, тёща, второй сын родился - и все в проходной комнатухе. Мы проходили через родителей, а через них и нас проходила сестра с мужем. Словом, типичная советская квартирка. После того как я перешёл в ЦЭМИ, жена говорила: "Послушай, а чего бы тебе не написать академику заявление о квартире? Ты такой способный сотрудник!" Я возражал: "А почему, собственно, директор будет давать мне квартиру? Ты-то должна понимать, что такое оптимальность! У него есть цель. Его цель продвижение, и у него есть ограниченные ресурсы, главный из которых - квартиры. Кому он их будет давать? Тому, кто больше всего способствует его продвижению! Всё остальное - лирика. Способный - не способный! Какое это имеет значение?!"

Так выглядела ситуация, когда я брался за новую работу. Теперь всё изменилось. Однажды директор зашёл в отдел и сказал: "Послушайте, Арон Иосифович, ведь это же нелепость, что наш профессор живёт в таких условиях. Нужно срочно их улучшить" (Ну как Сталин когда-то с Яковлевым.) И без всяких моих заявлений и ходатайств я получил трёхкомнатную квартиру на Ленинском проспекте.

Затем начались поездки за границу. Раньше я не мог и заикнуться об этом. Какое там! Разве пропустит райком?! Теперь райком меня мало волновал. Всё решалось за меня и без меня. Имелю так и было, когда я выехал в составе первой советской делегации

экономистов в югославию. В неё входили три человека: бывший вице-президент Академии наук Островитянов, зам. директора ЦЭМИ Алахвердян и я.

Мне было поручено выступить с докладом по концепции оптимального планирования.

Все мы чувствовали себя свободно и в своём поведении и в высказываниях. Единственное, на что мы не имели права, это устраивать между собой публичные дискуссии. Это право как раз и нарушил академик Островитянов. По-видимому, ему, впитавшему с молоком матери марксову политэкономию, было очень трудно выслушивать мои немарксистские идеи. И вот когда я делал доклад в Белградском университете, он не выдержал и воскликнул: "Позвольте, а где же у вас стоимость?! Где стоимость?" Не желая входить в полемику, я ответил: "Видите ли, Константин Васильевич, в данной связи я говорю, о других вещах, этот вопрос вне поля моего рассмотрения". На этом всё кончилось...

Принимали нас по первому классу. Каждый день по два банкета. И вот на обеде в ресторане "Охотник" в Белграде я решил как-то ответить на реплику Островитянова. А надо сказать: при том, что он был нулевой учёный, это был нетривиальный политик и человек и к тому же блестящий рассказчик, славившийся в академических кругах своим остроумием.

По дороге в ресторан он много и интересно шутил - о личной жизни академиков, о их часто очень молоденьких женах. И в ресторане, где накрыли столы, я произнёс тост: "Я предлагаю выпить за академика Островитянова, но не только за его вклад в советскую экономическую науку и не только за то, что он способствует развитию экономико-математических методов (это уже звучало двусмысленно), но и за его лепту в математическую социологию..." Дело в том, что академик Островитянов предложил формулу, как определить возраст жены действительного члена

Академии наук. Для этого нужно от ста отнять возраст академика. Островитянов первый громко рассмеялся.

Тогда же, в годы моего взлёта, мо, кандидатуру выдвинули в член-коррры Академии наук, и моя фамилия была напечатана в "Известиях". В Академию меня не пропустили. И в общем всё это не имело никакого значения, если не считать бесчисленных поздравлений моих родственников. Они считали - раз напечатано в "Известиях", значит уже академик. По аналогии с выборами в Верховный Совет - раз выдвинули - значит уже депутат.. Оба мои дядьки без коща звонили и начинали: "Послушай, Арон, - говорил дядя Иосиф, - тебя можно поздравить? Ты не стесняйся, скажи, мы же знаем, какой ты способный!" - "Да ясно, что можно", - поддерживал дядя Абрам. Затем включались две мои тётки - тётя Циля и тётя Геся: "Он же мог в детстве залпом прочесть всего Золя!" - "Ну причём здесь Золя?" - уже не выдерживал я, пытаюсь объяснить, что одно дело быть выдвинутым, а другое дело - быть утверждённым. Разубедить их не было никакой возможности. "Мы же знаем, какой ты скромный!" - следовало категорическое заключение, и затем на каждом углу в Перово они рассказывали о том, что их племянника Арона сделали академиком.

Но так или иначе, в течение нескольких лет я сделал головокружительну, карьеру. И вдруг всё стало меняться. Собственно, менялось, конечно, постепенно, исподволь, и лишь для постороннего взгляда выглядело неожиданным.

На одном из заседаний Учёного Совета выступил зыв.лабораторией Ю.Черняк, который считался человеком, имеющим к науке отдалённое отношение, тем более, что он не был связан с тем, чем занимались мы, и что считалось главным направлением в работе института. Но вдруг после его выступления встаёт Федоренко и объявляет:

- Идеи, высказанные Черняком, имеют большое принципиальное значение для ЦЭМИ.

Иначе говоря, косвенно нас приравнивали к чему-то второстепенному. Тогда я ещё не понял, что это было началом конца, и мысль, что моя судьба - "учёного еврея при губернаторе", еврейского фаворита (называйте, как хотите) тоже развивается по особым иерархическим законам, пришла ко мне позже.

Выше я говорил, как шли к власти правители, визири. Теперь пойдёт речь о фаворитах, в отношении которых действует так называемая система "ПУ-ПУ".

Что такое "ПУ-ПУ"? Расшифровывается это так: приношение, уравнение, поношение и убийение.

Я уже говорил о приношениях, которые получил в те годы. Но не нужно думать, что это была только квартира, поездки за границу, благосклонность верхов. Этому сопутствовало и определенное душевное состояние, когда я был уверен, что дела, большое дело, что все мы в коалиции: директор занимается внешними делами, зам. координирует работу отделов, а я генерирую идеи. Друзья и коллеги обвиняли меня в том, что я продался - а как же иначе, если я принимаю, приношения? Я же считал, что служу подлинной науке.

К слову сказать, если в Советском Союзе и существовала экономическая наука, то развивалась она в нашем институте. Была у него одна особенность - по уровню, теоретического мышления он был самым прогрессивным, антимарксистским институтом, но в политическом смысле - самым консервативным. Мы стремились улучшить систему планирования на основе современной науки, но в рамках заданной политической структуры. В этом смысле ЦЭМИ во многом отличался от упомянутого Института экономики, в котором в политическом смысле было немало, так сказать, прогрессивных учёных, но в научном - в большинстве своём они были безграмотны.

Мы все помним так называемую косыгинскую реформу, основанную на идеях харьковского экономиста Е.Г. Либермана, получивших в те годы

широку, известность. Либерман предлагал внедрить в советску, систему механизм прибыли. Правительство, возглавляемое в те дни Косыгиным, пыталось реализовать эти идеи в промышленности. Но, как мы помним, из этого ничего не вышло. У Либермана нашлись последователи в Институте экономики, которые хотели дальше развить его идеи, полагая, что они внедряют рыночное хозяйство, на самом деле они предлагали ввести нечто сходное с базаром. Дело в том, что современный рынок - это сложнейшая экономическая структура с определенной системой взаимодействия предприятий, биржами, банковским финансированием и т.д. Ничего подобного в СССР осуществить нельзя было.

Однако вернусь к своему рассказу о своей жизни в ЦЭМИ. Как я говорил, наш отдел был мозговым центром Института. Академик Федоренко был его королём. Но и роль короля была не так проста, хотя думали за него другие.

Вспоминается, как однажды отделение экономики попросило меня подготовить доклад на очередном заседании Президиума Академии наук. А там существовала такая практика: перед началом заседания учёные докладывали о новых направлениях науки. На это давалось обычно полчаса, а затем уже начиналось официальное заседание. Так вот, меня попросили сделать доклад об оптимальном планировании. Проходит недели две. Звонок: не возражаю ли я, чтобы доклад был совместным с Федоренко. Дней через десять - снова звонок: не возражаю ли я, если фамилия Федоренко будет стоять первой. Я согласился, однако доклад так и не был сделан.

Позже я встретил своего знакомого из Президиума Академии наук, и он мне рассказал следующее. Когда в конце концов решили, что Федоренко будет докладывать один, то засомневались. Хорошо, он текст прочтёт. А что, если последуют вопросы, которые

задавать Калица - и вспомнили скандал, случившийся с академиком Виноградовым.

В 1962 году Виноградов выступил на Президиуме АН СССР и сообщил, что Институт языкознания намечает реформу русского языка, предложенную Хрущёвым. Виноградов сказал, что в русском языке не сохранилась такая нелепость: иностранные фамилии, принадлежащие мужчинам, склоняются, а женщинам - нет. Необходимо унифицировать, чтобы не склонялись в любом случае. Тогда поднялся академик Калица и сказал: "Что же тогда получится? Вот у меня есть сосед и приятель академик Ребиндер, а у него два кобеля. И вот гуляя, я по дачному посёлку и вижу Ребиндера с одним из его кобелей. Как же мне сказать? Идёт кобель Ребиндер?" Калицу прервал оглушительный хохот. В академических кругах знали, что Ребиндер - большой бабник. Этот случай ещё долго рассказывали как анекдот, и на этот раз просто испугались, что нечто подобное случится и с Федоренко, и от его доклада отказались вообще.

Я уже сказал, что изменения в моей жизни наступали постепенно. Федоренко всё реже приглашал меня на беседы. Наш отдел его всё меньше интересовал. Перелом, однако, произошёл после следующего разговора. Однажды директор пригласил меня и сказал: "Арон Иосифович, как вы думаете, какая работа могла бы быть для нас сейчас самой интересной и почётной?" Я молчал. "Такой работой, - ответил он сам себе, - может стать создание учебника по политической экономии. Я хотел бы предложить, чтобы мы с вами взялись за него." Моя фамилия столько раз исчезала последнее время из статей и докладов Института, что я не выдержал и спросил: "А какая гарантия, что моё имя не исчезнет и на этот раз?" - "А какую гарантию вы хотите?" - спросил Федоренко, холодно оглядев меня. "Ну об этом лучше подумать вам", - ответил я.

Мы расстались. И после этого директор больше меня не приглашал. Через некоторое время было создано

заседание Учёного совета, на котором Федоренко уже открыто обрушился на наш отдел. Оказывается, у нас нет никаких практических идей. Мы не предлагаем ничего нового для практики и уже довольно долго топчемся на месте в отличие от другой группы - Баранова, Завельского и Данилова-Данильева.

Тогда я ещё не отдавал себе отчёта, что в наших отношениях началась новая стадия - поношение - и дело шло к кошку. Пошёл я это позже. Директор выжал из нас всё что мог, и мы просто уже были не нужны. Мавр сделал своё дело, мавр может уходить.

Появилась новая группа фаворитов. Это как раз те три учёных, которых я только что назвал. Они продолжали то же самое, что делали мы, но с некоторыми новыми аспектами.

По системе "ПУ-ПУ" меня, как и других еврейских фаворитов в моём положении, ждала теперь последняя стадия - "убиение". Она не замедлила наступить в связи с новой ситуацией, возникшей после того, как сотрудник нашего отдела Борис Мойшезон подал заявление о выезде в Израиль. Директор объявил, что созывается собрание отдела с моим отчётом. Я поинтересовался - будет ли обсуждаться ещё какой-то вопрос. Последовал отрицательный ответ. И вот в разгар собрания, после окончания моего выступления, Федоренко поднялся и сказал: "а теперь поговорим о ситуации, сложившейся в отделе в связи с тем, что его сотрудник подал заявление о выезде". Я отказался это обсуждать, так как заверил своих сотрудников, что вопор о Мойшезоне обсуждаться не будет. А для некоторых из них это было очень важно, так как они знали сво, горячность и не пришли бы совсем или надлежащим образом бы подготовились. Собрание закрыли. Никто не говорил друг другу гневных слов, не последовало страшных угроз - это всё-таки был академический институт, и всё делалось на "академическом уровне". Был просто издан приказ о ликвидации отдела.

В моём повествовании, как видит читатель, нет ничего сенсационного. Никто не был посажен в тюрьму, и меня до последнего дня даже не выбросили с работы. Это рассказ вообще о другом - как мало в Советском Союзе стоит личность учёного, а если говорить шире - личность человека. Его мозг используется до тех пор, пока он нужен правителю, а затем от него избавляются и пахотят других. Фавориты в этой системе меняются, а сама система остаётся, система "ПУ-ПУ", как я её называл выше: приношение, уравнивание, поощение и убийство.

