

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Ореховский П.А.

**КОНТРОЛЬ НАД ЦЕНАМИ В СССР:
РОЛЬ ДИСКУРСА «СТОИМОСТИ»**

Москва – 2021

Ореховский П.А. Контроль над ценами в СССР: роль дискурса «стоимости». Научный доклад, препринт. – М.: Институт экономики РАН, 2021. 33 с.

Реформа оптовых цен 1967 г. в СССР ограничилась выравниванием отраслевой рентабельности. Советское руководство не перешло к либерализации цен на сверхплановую продукцию, как это было сделано в 1978 г. в КНР. В ретроспективе такая либерализация представляется важнейшей и необходимой частью реформ, однако от нее отказались. Распространенный ответ – идеологическая зашоренность и догматизм советского руководства и экономистов, обусловленные внутренней спецификой тоталитарного строя, – представляется неудовлетворительным.

В работе выдвигается гипотеза об уверенности советских ученых в возможностях объективного понимания закономерностей формирования цен на основе стоимости. Приводятся характеристики двух авторитетных, доминировавших в то время дискурсов: политэкономов социализма и экономистов-математиков (система оптимального функционирования экономики – СОФЭ). Обосновывается решающая роль структур когнитивности в сохранении административного контроля над ценами вплоть до 1991 г.

Дискурс «стоимости» сыграл ключевую роль в подготовке мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма и очередному циклу изменения оптовых цен в 1979 г. Реалистические дискурсы и связанные с ними структуры когнитивности сохраняют свое значение и в современных отечественной экономической науке и практике.

Ключевые слова: дискурс, структуры когнитивности, номинализм, реализм, стоимость, цены.

Классификация JEL: B24, B41, B51.

Orekhovsky P.A. State Control over Prices in the USSR: the Role of the "Value" Discourse. Scientific report, preprint. – Moscow: Institute of Economics RAS, 2021. 33 p.

The wholesale price reform in 1967 in the USSR presupposed the leveling of sectoral profitability. The Soviet leadership did not proceed to the liberalization of prices for above-planned products, as was done in 1978 in the China. In retrospective, price liberalization seems to be the most important and necessary part of the reforms, but it was abandoned. The widespread explanation – the ideological blindness and dogmatism of the Soviet leadership and economists, conditioned by the internal specifics of the totalitarian system — seems unsatisfactory.

The paper puts forward a hypothesis about the confidence of Soviet scientists in the possibility of an objective understanding of the patterns of price formation based on value. The characteristics of two authoritative, dominant discourses at that time are given: political economists of socialism and economists-mathematicians (Systems of optimal functioning of the economy). The decisive role of cognitive structures in maintaining administrative control over prices up to 1991 is substantiated.

The discourse of value played a key role in the preparation of measures to improve the economic mechanism and the next cycle of changes in wholesale prices in 1979. Realistic discourses and related structures of cognition retain their significance in modern domestic economic science and practice.

Keywords: discourse, cognitive structures, nominalism, realism, value, prices.

JEL Classification: B24, B41, B51.

Содержание

Введение: методологические замечания (проблема герменевтики)	4
Глава 1. Предыстория: краткая ретроспектива, авторитетные дискурсы, публичная репрезентация реформ А.Н. Косыгина и Дэн Сяопина	6
Глава 2. Степень дифференциации товаров и услуг: номиналистический дискурс экономической теории	12
Глава 3. Реалистический дискурс стоимости I: политическая экономия социализма	17
Глава 4. Реалистический дискурс стоимости II: система оптимального функционирования экономики (СОФЭ)	22
Заключительные замечания: неоднородность, разноцветные деньги, афазия и становление нового дискурса	28
Литература	312

Введение: методологические замечания (проблема герменевтики)

Основная проблема, анализу которой посвящен доклад, может быть сведена к внешне простому вопросу: почему в СССР в конце 1960-х гг. советское руководство не предприняло частичной либерализации цен? В ретроспективе такое мероприятие кажется логичным и едва ли не самоочевидным. В Китае в конце 1970-х гг. во время реформ Дэн Сяопина оно было реализовано, причем едва ли не в куда более плохих условиях, чем в тех, в которых находилась экономика СССР в конце 1960-х гг. На фоне уплачивающего партийные взносы в кассу КПК Джека Ма, можно задаться и другим вопросом: а почему, собственно, нельзя было допустить частной собственности на средства производства в ряде секторов экономики СССР? Если основываться на марксистских постулатах, социалистические государственные предприятия все равно должны были бы обеспечивать более высокую производительность труда. Тем важнее был бы реальный экономический эксперимент конкуренции между различными формами собственности в индустриальной экономике. Политическая власть по-прежнему сохранялась бы в руках трудящихся, наемные работники были бы защищены от различных злоупотреблений, связанных с жадностью эксплуататоров. Что в этом было немарксистского или антикоммунистического?

Вопрос, связанный с конкуренцией разных форм собственности в рамках социалистического государства, – сложный, поэтому далее он не рассматривается. Он поставлен лишь в качестве иллюстрации тех слепых пятен, которые существовали в рамках общепринятой в СССР структуры понимания социализма.

Вообще говоря, вопросы, которые теперь кажутся очевидными задним числом, не являются проблемами для теоретиков, придерживающихся прогрессистской либеральной идеологии. По их мнению, все просто. Коммунисты были идеологически зашорены, воспроизводили одни и те же речевые практики и шаблоны, заимствованные у Ленина – Сталина. Помимо этого тоталитарный аппарат насилия заставлял их постоянно лицемерить, так что, в конце концов, в массовом сознании несчастных глупцов, прибежавших столбовой дорогой к рабству (*Хайек*, 1992), произошел перформативный сдвиг, и они уже в принципе не могли обсуждать содержательные вещи (*Юрчак*, 2014). Кроме того, советское руководство ничего не понимало в экономике, постоянно совершало грубейшие ошибки и разрушало собственную страну (*Гайдар*, 2012). Подобные взгляды успокаивают – их многочисленные сторонники, безусловно, теперь уже не сделают таких нелепых ошибок, и будущее российской (а заодно и мировой) экономики находится в надежных и честных руках. Заодно парадоксальный успех китайских коммунистов, которые были уж никак не менее «идеологически зашорены» по сравнению с советскими и тоже пережили свои страхи во время длительного правления Мао Цзедуна, можно рассматривать как длительную трансформацию социализма в капитализм с «китайской спецификой».

Однако если исходить из менее лестного для современных теоретиков предположения, что люди прошлого не уступали нам ни по интеллекту, ни по

душевыми качествами, как это делает часть историков школы «Анналов» и их отечественных коллег (Гуревич, 2014), то проблема становится очень трудной. Необходимо восстановить не только ход логических рассуждений, но и то, что являлось самоочевидным для современников и в силу этого, как правило, не оставило о себе следа. Отсюда, с одной стороны, следует важность герменевтики при рассмотрении таких проблем, с другой – многое все равно остается «за кадром». Очевидно, что в СССР того времени существовало достаточно большое количество организаций, интересы сотрудников которых входили в прямое противоречие с либерализацией цен (а к концу 1970-х гг., вместе с подъемом теневой экономики, сложились и влиятельные социальные группы, имевшие прямую материальную заинтересованность в сохранении фиксированных, государственных цен. По моему мнению, эти группы среди прочего имели определенные ресурсы и возможности влияния, которые проявились в ходе реформ второй половины 1980-х гг.). Поэтому ниже представлены версии основных структур когнитивности, в рамках которых советские ученые обсуждали и предлагали свои решения проблемы контроля над ценами. Следует оговориться, что они, конечно же, страдают неполнотой (например, практически не рассматривается вопрос о взаимодействии ученых с советским руководством). Тем не менее предлагаемая интерпретация, на мой взгляд, обладает достаточным правдоподобием и позволяет охватить основные типы речевых практик, в рамках которых и принимались важнейшие решения по контролю над ценами.

В первой главе доклада рассматривается предыстория проблемы, приводятся сегодняшние общие (публичные) характеристики реформ А.Н. Косыгина и Дэн Сяопина, краткое описание авторитетного дискурса советских ученых в части контроля над ценами. Во второй – приводится маргинализированный в то время номиналистический дискурс, позволяющий характеризовать закономерности изменения цен. В третьей главе дается характеристика авторитетного дискурса политэкономов социализма, в четвертой – краткое описание дискурса экономистов-математиков. В заключительной части делается вывод о сохранении преобладания реалистических дискурсов над номиналистическим в современной России.

ГЛАВА 1

Предыстория: краткая ретроспектива, авторитетные дискурсы, публичная репрезентация реформ А.Н. Косыгина и Дэн Сяопина

В российской и советской истории наблюдались разные периоды контроля над ценами. Во время новой экономической политики власти пошли на сравнительно высокую степень либерализации цен, но *закупочные цены на зерно* были фиксированы. Впоследствии это привело к образованию хорошо известных «ножниц цен» и стало важнейшим фактором свертывания нэпа, с последующим переходом к волюнтаристским методам управления в годы первой пятилетки. Результатом торжества социалистического планирования стал острый дефицит потребительских товаров: уже в марте 1929 г. вводится нормативный отпуск хлеба по заборным книжкам, впоследствии это распространяется и на другие виды питания и товары ширпотреба. «К середине 1931 г. были введены карточки на промышленные товары. Вместе с тем была введена система выдачи пайков и закрытых форм торговли» (Соколов, 2021. С. 102).

Во время недолгого периода хозяйственной нормализации и частичной ликвидации последствий волюнтаристских решений первой пятилетки советское руководство возвращается к сравнительно свободному товарообороту – с января 1935 г. отменяется карточная система снабжения населения хлебом, крупами, мукой. Именно в период второй пятилетки появляются хорошо известные советским гражданам «пояса», предусматривающие определенную дифференциацию средних цен.

Во время Великой Отечественной войны и сразу после нее опять действует карточная система, которая отменяется вместе с проведением денежной реформы в 1947 г. При этом, поскольку денежная реформа 1947 г. имела ярко выраженный конфискационный характер, это позволило правительству впоследствии снизить розничные цены, причем даже по отношению к пайковым.

Таким образом, советское руководство вело себя достаточно гибко в вопросах контроля над ценами. Более того, и в политэкономии социализма (в первом учебнике, который был опубликован в 1954 г.) не отрицались ни товарное производство, ни закон стоимости при социализме (гл. XXXI), ни торговля (гл. XXXV).

Тем не менее гибкость контроля существовала в определенных пределах. После нэпа основная часть цен на ресурсы и продукты была фиксированной, изменения цен происходили в результате согласования в наркоматах и Госплане. В 1958 г. образуется Бюро цен при Госплане, в 1965–1969 гг. оно приобретает статус Комитета, но подчиняется Госплану напрямую, в 1969–1989 гг. Госкомцен подчиняется уже Совету Министров СССР. Именно это ведомство отвечало за контроль над ценами, а заодно и за процессы ценообразования, речь о которых пойдет в следующих главах. Повышение

статуса упомянутого ведомства означало, что контроль над ценами советское руководство придавало особую важность.

Важнейшей из рыночных реформ после нэпа является «косыгинская» 1965 г. СССР в то время был второй экономикой мира. Попытка перехода к экономическим рычагам управления, акцент на усиление рыночного регулирования были определенными шагами в направлении «конвергенции двух систем». На этом фоне логичным представлялся переход к либерализации цен, однако после событий 1962 г. это являлось бы несвоевременным с политической точки зрения. В целом, однако, реформа 1965 г. выглядит комплексной и внутренне сбалансированной. Приведем ее краткое описание, предназначенное для широкой публики.

«Реформа представляла собой комплекс из пяти групп следующих мероприятий.

- Ликвидировались органы территориального хозяйственного управления и планирования – советы народного хозяйства, созданные в 1957 г., предприятия становились основной хозяйственной единицей. Восстанавливалась система отраслевого управления промышленностью, общесоюзные, союзно-республиканские и республиканские министерства и ведомства.
- Сокращалось количество директивных плановых показателей (с 30 до 9). Действующими оставались показатели по: общему объему продукции в действующих оптовых ценах; важнейшей продукции в натуральном измерении; общему фонду заработной платы; общей суммы прибыли и рентабельности, выраженной как отношение прибыли к сумме основных фондов и нормируемых оборотных средств; платежам в бюджет и ассигнованиям из бюджета; общему объему капитальных вложений; заданий по внедрению новой техники; объему поставок сырья, материалов и оборудования.
- Расширялась хозяйственная самостоятельность предприятий. Предприятия обязаны были самостоятельно определять детальную номенклатуру и ассортимент продукции, за счет собственных средств осуществлять инвестиции в производство, устанавливать долговременные договорные связи с поставщиками и потребителями, определять численность персонала, размеры его материального поощрения. За невыполнение договорных обязательств предприятия подвергались финансовым санкциям, усиливалось значение хозяйственного арбитража.
- Ключевое значение придавалось интегральным показателям экономической эффективности производства – прибыли и рентабельности. За счет прибыли предприятия получали возможность формировать ряд фондов – фонды развития производства, материального поощрения, социально-культурного назначения, жилищного строительства, др. Использовать фонды предприятия могли по своему усмотрению (разумеется, в рамках существующего законодательства).
- Ценовая политика: оптовая цена реализации должна была обеспечивать предприятию заданную рентабельность производства. Вводились нормативы длительного действия – неподлежащие пересмотру в течение определенного периода нормы плановой себестоимости продукции.

В сельском хозяйстве закупочные цены на продукцию повышались в 1,5 – 2 раза, вводилась льготная оплата сверхпланового урожая, снижались цены на запчасти и технику, уменьшились ставки подоходного налога на крестьян»¹.

Для сравнения приведем такую же версию «описания для публики» реформ в КНР конца 1970-х гг.:

«Первый этап социально-экономического обновления страны начался после третьего пленума ЦК КПК одиннадцатого созыва, состоявшегося 18–22 декабря 1978 года, и охватил 1979–1984 гг. Первая часть китайской экономической реформы затронула учреждение системы семейных подрядов в сельском хозяйстве, которые пришли на смену распущенным «коммунам», «большим» и «малым» бригадам (1984 год). Сама земля вне городов была объявлена собственностью «коллектива сельских жителей». Таким образом, сохранение коллективной собственности на землю позволило объявить подворный подряд частью социалистической экономики.

В большинстве других секторов экономики роль правительства была сокращена, руководителям было дано больше управленческих полномочий, на предприятиях поощрялось доходное производство, увеличилась роль частного сектора, экспериментирование с новыми формами владения начались и в государственном секторе. Давление на внешнюю торговлю было ослаблено, а объединения предприятий с иностранными фирмами официально поощрялись как первоисточники новых технологий и дефицитной иностранной валюты. С увеличением доходов, стимулов, заметного роста в сфере услуг и расцвета в промышленном секторе Китайская Народная Республика начала проявлять некоторые характерные черты общества потребления.

Во внешней политике была внедрена «политика открытых дверей», согласно которой КНР разрешила международную торговлю и прямые иностранные инвестиции. Большую роль при этом сыграла китайская диаспора. Данные инициативы немедленно увеличили уровень жизни большинства китайского населения и позже позволили поддержать более сложные реформы.

Тем не менее движение к рынку было системным и сложным, и в 1987 переход был далек от завершения. Снижение ограничений на экономическую активность быстро облегчило некоторые наиболее застойные экономические сложности Китая, но в то же время дало толчок к росту новых проблем. Инфляция – высочайший страх китайских потребителей – стала проблемой впервые с ранних 1950-х. Вместе с новыми возможностями извлечения прибыли появились растущее неравенство в доходах и новые соблазны для преступлений, коррупция, а также западная система ценностей, рассматриваемая многими старшими китайцами как упадок и «духовное осквернение». Государство по-прежнему контролировало самые большие несельскохозяйственные

¹ https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_1965_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0_%D0%B2_%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0 (https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_реформа_1965_года_в_СССР). Дата обращения: 05.04.2021.

предприятия, и значительная часть отраслей промышленности все еще руководствовалась центральным планированием»².

Глубокий анализ реформ А.Н. Косыгина и Дэн Сяопина – отдельная задача, далеко выходящая за рамки данного доклада. Однако и при поверхностном взгляде нельзя не отметить два различия: открытость и сравнительно свободные цены в КНР. Первая была связана с известными геополитическими факторами (фактически оформлением экономического союза КНР и США). Для СССР такая «опция» была недоступна.

В отношении либерализации цен китайское руководство пошло значительно дальше, чем советское. Это удивляет: реформа 1965 г. была более проработанной, чем реформа 1978 г., а советская экономика – намного более развитой по сравнению с китайской конца 1970-х гг. Тем не менее в Китае государственным предприятиям *было разрешено реализовывать сверхплановую продукцию по свободным ценам*, а в СССР – нет. Может быть, советское руководство боялось разгона инфляции, что могло сказаться и на розничных ценах? Но последние оставались фиксированными. В целом реформа оптовых цен 1967 г. привела к небольшому росту цен, и советская экономика легко его пережила.

В ретроспективе, по моему мнению, отказ советского руководства от постепенной либерализации цен представляется одной из роковых ошибок, способствовавших краху СССР. Если во второй половине 1960-х гг. предприятиям и колхозам разрешили бы продавать сверхплановую продукцию по свободным ценам, то *объем теневой экономики к концу 1970-х гг. был бы на порядок ниже*. По-видимому, не было бы ни «молдавского», ни «хлопкового» дел, как не было бы и дела директоров московских гастрономов. Не было бы и такого острого дефицита на потребительском рынке к началу 1980-х гг., да и в целом структура советской экономики была бы намного более сбалансированной. Появление кооперативов и частников в такой структуре имело бы совершенно другие результаты, нежели в советской экономике второй половины 1980-х гг. Заодно и последующая постепенная приватизация каких-либо предприятий или секторов экономики (торговли, бытового обслуживания, производства строительных материалов и т.д.) представлялась бы вполне логичным шагом в строительстве рыночной экономики.

Проблема, однако, в том, что ни А.Н. Косыгин, ни другие реформаторы или, например, советские экономисты-теоретики не отказывались от либерализации цен, поскольку такое мероприятие *никогда не предлагалось и не обсуждалось*. Не то, что оно совсем «не приходило в голову» советскому истеблишменту, хотя такой вывод можно было бы сделать в связи с отсутствием обсуждения такого мероприятия на партийных совещаниях или, скажем, в ходе дискуссий ведущих советских экономистов того времени. Это все не совсем так – хотя собственно либерализация цен не обсуждалась, но призывы к переходу к оптовой торговле, рассматривавшейся как развитие

² https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC_%D0%B8_%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8 (https://ru.wikipedia.org/wiki/Политика_реформ_и_открытости).
Дата обращения: 05.04.2021.

социалистических товарно-денежных отношений, имели место. За развитие оптовой торговли и коммерческого расчета выступал такой крупный экономист того времени, как В.Г. Венжер (*Венжер, 1966*). Жесткая критика доминировавших тогда представлений о *стоимости* в политэкономии социализма, как и действующего административного механизма ценообразования, содержалась в работах Г.С. Лисичкина (подробнее об этом – в следующих главах). Эти взгляды при желании можно интерпретировать как аргументацию в пользу необходимости либерализации цен. Так, если бы снабжение (фондирование) средствами производства действительно было заменено торговлей, то вопрос освобождения цен от административного контроля стал бы крайне актуальным.

Дело было в другом: *свободное ценообразование считалось глубокой архаикой*, присущей отсталым, слаборазвитым странам. Поэтому и особых споров не было: инициатор такой дискуссии выглядел бы если не сумасшедшим (это было бы простительно), то ретроградом и противником прогресса³. Собственно, это во многом и произошло как с самим Г.С. Лисичкиным, так и с написавшим крайне комплиментарное послесловие к книге последнего А.И. Стреляным – в то время «рыночным публицистом» (*Стреляный, 1986. С. 572–605*)⁴, а впоследствии, в 1990-е – 2000-е гг., известным украинским националистом и сотрудником радио «Свобода».

Свободного – в стиле чикагской школы – ценообразования не было тогда и в США. В экономическом бестселлере того времени Дж.К. Гэлбрейт указывает: «Промышленное планирование предполагает контроль над ценами. Как мы видели, современная техника приводит к тому, что рынок становится менее надежным. Она также влечет за собой увеличение времени и капитала, затрачиваемого в производстве. По этой причине нельзя допустить, чтобы цены зависели от причуд неуправляемого рынка».

Но этот контроль осуществляется таким образом, что он служит целям техноструктуры, и это вполне естественно. ... они состоят в том, чтобы, во-первых, свести к минимуму риск потерь и тем самым угрозу самостоятельности техноструктуры и, во-вторых, добиться максимально быстрого роста фирмы. Ценами управляют так, чтобы они служили этим целям. Конкуренция цен с сопутствующими ей опасностями не должна допускаться. Цены должны быть достаточно низкими, чтобы облегчить привлечение новых покупателей и расширение продаж, и в то же время достаточно высокими, чтобы обеспечить прибыль, необходимую для финансирования роста и удовлетворения акционеров. Такие цены легко приспособляются к общепризнанным

³ Конечно, это типичное «слепое пятно», связанное с доминировавшей в то время структурой когнитивности экономического знания в СССР. Но бóльший интерес представляет не сам факт его существования (такие «слепые пятна» существуют всегда, включая нынешнюю экономическую теорию), а *отказ от признания либерализации цен проблемой даже в конце 1970-х гг.*, когда триумф неолиберальной экономической мысли стал таким же очевидным, как и падение темпов роста советской экономики.

⁴ Книга Г.С. Лисичкина представляла собой сборник очерков разных лет, которые печатались не в научных изданиях, а в газетах и «толстых» литературных журналах. В 1986 г. он вышел в издательстве «Советский писатель». Несмотря на то, что автор принадлежал к академическому (и советскому) истеблишменту, занимал должность зав. сектором Института мировой социалистической системы АН СССР, а в последствии – главного научного сотрудника Института экономики РАН, его работы находились, по сути, вне рамок обычных научных дискуссий.

целям общества или к тому, что общество убедили принять в качестве цели. В отличие от того, что имело бы место в условиях непрекращающейся погони за монопольной прибылью, в этом случае не существует препятствий к тому, чтобы члены технотехники солидаризовались с технотехникой в целом» (Гэлбрейт, 2004. С. 275–276).

Китайские реформы осуществлялись в ином контексте. И дело не только в том, что структура китайской экономики конца 1970-х гг. напоминала структуру советской экономики времен нэпа. Важно другое. В 1974 г. Нобелевскую премию по экономике получает Ф. фон Хайек, в 1976 г. – М. Фридмен, в 1982 г. – Дж. Стиглер. И если справедливо говорить о «кейнсианской революции» 1930-х – 1940-х гг., то конец 1970-х гг. можно назвать периодом победы «неолиберальной революции» в экономической теории. Все меняется: либерализация цен становится нормой, а их фиксация – странным анахронизмом, наносящим ущерб функционированию экономики.

В СССР западные, в том числе и неолиберальные, идеи попадали в основном через «критику буржуазных теорий». Ученые, работавшие в этой области, как правило, дистанцировались как от политэкономов социализма, так и от советской школы «системы оптимального функционирования экономики». Так, несмотря на то, что Ю.Я. Ольсевич⁵, Э.Г. Лейкин и Л.Я. Розовский перевели книгу Чемберлина (1933) ещё в 1959 г. (Чемберлин, 1959), даже в 1980-е гг. в перестроечных дискуссиях можно было услышать тезис, что монополист будет бесконечно повышать цену на свой товар. То обстоятельство, что после определенного предела повышение цены может приводить к снижению, а не увеличению прибыли монополиста, не воспринималось тогда как существенный аргумент ни теоретиками, ни хозяйственниками, ни тем более политизированной передовой советской интеллигенцией.

Поэтому, несмотря на победу неолиберальной революции в 1970-х гг., советские экономисты продолжали придерживаться прежней позиции в отношении «научных основ ценообразования при социализме». Вопрос об изменении формы контроля над ценами и отказе от их фиксации, по сути, так и не обсуждался вплоть до реформ правительства Е.Т. Гайдара в 1992 г.

⁵ О.Я. Ольсевич – так в каталогах РГБ и в переиздании 1996 г. Любопытно, что в издании 1996 г. есть предисловие, оно подписано Ю. Ольсевич).

ГЛАВА 2

Степень дифференциации товаров и услуг: номиналистический дискурс экономической теории

Различие между номинализмом и реализмом в экономической теории восходит еще к первым формулировкам количественной теории денег. Представление о том, что цены определяются спросом и предложением при условии неизменности количества денег в обращении – самое простое (если угодно, *вульгарное*) выражение номиналистического дискурса. Напротив, идея, что цены товаров определяются их *стоимостью (ценностью)*, является проявлением *реализма* в экономической теории. Другой вариант реалистического дискурса: цена – *денежное выражение стоимости*.

Методологическим основанием марксистской политэкономии являлся диалектический материализм – одно из направлений в *реалистической* философии. Поэтому для советских экономистов было естественным полагать, что знание стоимости позволяет осуществлять эффективный контроль над ценами. В следующих главах эти представления рассматриваются более подробно. Здесь же следует хотя бы коротко остановиться на *номиналистическом* дискурсе. Это необходимо не только потому, что номинализм уже давно доминирует в мейнстриме экономической теории, но и для того, чтобы проиллюстрировать трудности, которые требуют применения герменевтического подхода в попытках понимания логики социалистической мысли.

Контроль над ценами экономисты связывают с монополизмом. Естественно, что монополист, зная спрос и собственную функцию издержек, может предложить покупателям такое количество товара, при котором его прибыль достигнет максимума. Но что является источником монополии? Традиционно в качестве последнего рассматривали концентрацию производства, позволяющую продавцу захватывать основную долю рынка. И в таком случае перехват такого контроля государством, которое будет фиксировать цены предприятий (не так важно, государственных (национализированных) или крупных частных), вполне может быть эффективным.

Однако если, как это показал Чемберлин, в основе монополизма лежит не концентрация производства (и сбыта), а дифференциация продукта, ситуация меняется. Напомним следующее: «Продукты общего вида выступают как дифференцированные тогда, когда имеется какое-либо существенное основание для того, чтобы отличать товары (или услуги) одного продавца от товаров (или услуг) другого продавца. Такое основание может быть реальным или воображаемым, лишь бы оно имело какое-нибудь значение для покупателей и приводило бы в результате к тому, что они отдавали бы предпочтение одной разновидности продукта по сравнению с другой» (цит. по: (Чемберлин, 1996. С. 93)).

Уровень дифференциации связан с количеством признаков, на основании которых покупатель различает товары между собой. Чистая (совершенная) конкуренция – когда товары разных производителей похожи между собой, воспользуемся расхожим старым сравнением, как «горошины в стручке». Именно последние являются «биржевыми товарами», в отношении поставок которых заключаются стандартные контракты, будь то пшеница, нефть или цветные металлы. И цены на такие товары государство может контролировать или напрямую, или посредством интервенций (закупок в резервы или, наоборот, продаж из резервов). Точно так же сравнительно легко можно контролировать тарифы (связи, транспорта, коммунального хозяйства).

Напротив, цены на сложные дифференцированные продукты контролировать сложно – начиная с одежды и обуви и кончая кораблями и самолетами. Это, в свою очередь, заметил Я. Корнаи, когда выделил категорию «псевдоадминистративных цен»:

«Предположим, что государственный орган ценообразования намерен установить цену на определенное изделие и гарантировать повсеместное использование данной цены. В этих целях он должен позаботиться... о следующем:

1. Наличие точного, ясного и исчерпывающего *описания* показателей, определяющих качество изделия.

2. Установление контроля за реализацией изделия по официальной цене и соответствием всех его свойств показателям, определяющим качество...

К некоторым изделиям эти два требования применить довольно просто... Назовем их *стандартными массовыми изделиями*.

Для описания качества других изделий необходимы сотни, а то и тысячи параметров.... Назовем эту категорию *дифференцированными изделиями*» (Корнаи, 1990. С. 376–377).

Далее Корнаи вполне справедливо указывает на то, что удельный вес дифференцированных товаров возрастает вместе с ходом экономического развития, а стандартных массовых товаров – снижается. И производитель может осуществлять скрытое повышение цены на дифференцированные изделия. «Это делается двумя ... путями. Первый: скрытое повышение цены *увязывается с выпуском нового изделия*.... Второй путь: скрытое повышение цены *за счет снижения издержек производства старого изделия*. ... *Чем производство сложнее, тем легче воспользоваться обоими видами скрытого повышения цен*» (там же. С. 378).

Это описание свойств товаров и их влияния на возможности эффективного контроля над ценами используются Корнаи для того, чтобы ввести понятия административных, псевдоадминистративных и договорных цен. В случае административной цены, как отмечает он: «Орган ценообразования... *действительно* контролирует цены и качество и добивается их соблюдения.

Другой чистый вид – *договорная цена*. Ее основной признак – негативный: она устанавливается *не* административным путем, а на основе соглашения между продавцом и покупателем....

И, наконец, промежуточный вид, который назовем *псевдоадминистративной ценой*. Ее будто бы предписывает орган ценообразования, на самом же деле она

определяется заинтересованными сторонами, притом, как правило, продавцом, с которым вынужден считаться покупатель» (там же. С. 379–380).

В номиналистическом дискурсе, которого придерживается Корнаи, удельный вес административных цен снижается, а псевдоадминистративных – растет. Либерализация цен в свете этого выглядит вполне логичной – это просто расширение договорных цен на сферу, где действуют административные цены. Но, конечно, это полностью противоречило представлению о существовании закона стоимости, в соответствии с которым *цены должны стремиться к своим стоимостям*. Если исходить из того, что закон стоимости справедлив, то, зная «истинные стоимости товаров», можно было правильно рассчитать и эффективно контролировать любые цены – будь то договорные, псевдо-, или по-настоящему административные; указанное деление вообще не имеет никакого значения ни для ценообразования, ни для контроля над ценами.

Между тем номиналистический дискурс позволяет правдоподобно интерпретировать механизм возникновения хорошо известного советским хозяйственникам феномена растущей дифференциации рентабельности и появления «планово-убыточных» отраслей. Как следует из определений, псевдоадминистративные цены были наиболее распространены в машиностроении, а в отраслях, выпускавших стандартные массовые товары, – лесозаготовке, производстве стройматериалов, удобрений и т.д., где можно осуществлять эффективный контроль, действовали административные цены. Таким образом, рентабельность в производстве оборудования росла, а в производстве сырья – снижалась до тех пор, пока предприятия и целые отрасли (подотрасли) не становились убыточными. Именно такое положение было и накануне реформы оптовых цен 1967 г., когда рентабельность в разных отраслях вместе с ценами изменили в административном порядке.

Напротив, реформа цен в Венгрии в 1968 г. предусматривала переход от псевдоадминистративных к договорным ценам. Как указывает Корнаи: «Венгерская реформа 1968 года явилась существенным шагом вперед, поскольку она ликвидировала такую видимость [контроля над ценами] для значительной части продукции. Так обстоит дело, в частности, с большинством изделий, выпускаемых машиностроительной промышленностью и находящихся в обращении между предприятиями. Ведь государство все равно не смогло бы твердо контролировать цены на них» (там же).

Именно такой подход, который реализовало руководство Я. Кадара, обеспечил сравнительно большую эффективность «гуляшного социализма» по сравнению с советской экономикой. В СССР к концу 1970-х гг. эффект от пересмотра оптовых цен в 1967 г. был исчерпан, и опять появились сверхрентабельные и «планово-убыточные производства». Перекосы в структуре экономики стали очевидны. В качестве небольшой иллюстрации приведем следующие данные ЦСУ СССР (табл. 1).

Таблица 1. Прибыль промышленных предприятий по отраслям промышленности (млн руб.)

Отрасли	1965	1970	1975	1980
Нефтедобывающая	331	2 380	2 553	2 162
Нефтеперерабатывающая	568	1 165	1 785	2 451
Газовая	58	747	796	1 198
Угольная	-1 582	844	242	-1 638
Химическая и нефтехимическая	1 723	3 708	6 575	7 399
Машиностроение и металлообработка	7 029	13 887	16 660	24 532
Лесозаготовительная	202	901	512	-258
Целлюлозно-бумажная	100	484	588	410
Промышленность строительных материалов	473	1 611	2 022	968

Источник: Народное хозяйство СССР в 1980 г.: Стат. ежегодник (1981) /ЦСУ СССР. М.: Финансы и статистика. С. 505.

Как видим, цифры подтверждают положение Корнаи о разной эффективности контроля над ценами в разных отраслях. Угольная и лесозаготовительная отрасли через 10–12 лет после реформы оптовых цен оказались убыточными, снижение прибыли (при одновременном росте физических объемов выпуска) произошло в нефтедобыче, целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности строительных материалов. Во всех этих отраслях контроль над ценами был достаточно эффективным, другими словами, это, по Корнаи, были реальные административные цены. Напротив, в машиностроении и химической промышленности действовали псевдоадминистративные цены, что и обусловило, наряду с ростом выпуска, такой большой рост прибыли⁶. Наконец, газовая промышленность в этот период переживала период быстрого развития, увеличивая добычу и реализацию, включая поставки на экспорт. Трудно сказать, насколько эффективным был контроль над ценами в данной отрасли в тот период.

Вместо того, чтобы перейти к частичной либерализации цен, советское руководство в 1979 г. занялось совершенствованием «хозяйственного механизма»⁷. Этот неожиданный поворот в авторитетном дискурсе остался практически незамеченным историками мысли, которые фактически весь период 1968–1985 гг. рисуют «одной

⁶ В постановлении Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. №697 «О совершенствовании цен и тарифов в промышленности» указывалось: «Многие министерства, ведомства, объединения и предприятия не уделяют должного внимания вопросам усиления режима экономии, улучшения нормирования ресурсов и снижения себестоимости продукции, не выполняют плановые задания по экономии топливно-энергетических и других материальных ресурсов и росту производительности труда.

Все это повлекло за собой рост издержек производства в ряде отраслей промышленности, особенно в топливно-сырьевых, и привело к убыточности добычи угля, лесозаготовок и производства тепловой энергии. Наряду с этим в некоторых отраслях сложилась чрезмерно высокая рентабельность, что ослабляет заинтересованность объединений и предприятий в осуществлении режима экономии и снижении себестоимости продукции».

А далее предлагалось пересмотреть одни цены в сторону повышения, а другие – снижения, с целью приближения их к «общественно необходимым затратам». Что и было сделано в 1983 г. и привело к запуску нового цикла дифференциации рентабельности.

⁷ Постановление ЦК КПСС от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Источник: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=2832#028963733223607624>

краской» – общий «застой» и «ползучая рестаилинизация»⁸. Напротив, по моему мнению, это была попытка в условиях сложившегося к концу 1970-х гг. раскола советских элит выстроить другую, более конвенциональную экономическую модель. При этом руководство отказывалось и от дальнейшего перехода к рынку, который следовал из «косыгинской реформы», и от возврата к жесткому директивному планированию (утверждение о преимуществе экономических методов управления над адресно-директивными стало общепринятой банальностью). Предполагалось «улучшать планирование» и совершенствовать «хозяйственный механизм». В результате получился очень странный политико-экономический конструкт, который впоследствии стали называть «административной системой» (Попов, 1990), «административными рынками» (Кордонский, 2000), «экономикой согласований» (Найшуль, 1990). Все эти характеристики, по-видимому, тоже необходимо отнести к номиналистическому дискурсу⁹.

По моему мнению, абсурдистские политико-экономические реформы, предпринятые советским руководством во второй половине 1980-х гг., необходимо рассматривать исходя именно из совершенствования хозяйственного механизма 1979 г., а не «косыгинской реформы» 1965 г. В рамках такой логики можно понять, почему вместо разрешения государственным предприятиям реализовывать сверхплановую продукцию по договорным ценам и отказа от псевдоадминистративных цен были приняты законы о кооперации и индивидуальной трудовой деятельности. Соответственно, и фигуру М.С. Горбачева следует рассматривать не как «запоздавшего романтика – шестидесятника», как это делает, например, С. Коткин (Коткин, 2018. С. 39–63), а как члена циничной высшей партийной номенклатуры конца 1970-х – 1980-х гг. Совершенствование хозяйственного механизма позволяло обойтись без «плана и рынка», но одновременно провозглашало улучшение качества планирования и снабжения, в том числе – усиление контроля за дисциплиной поставок (за неисполнение договорных обязательств полагались увеличенные штрафы), причем ответственность за их срыв распространялась на предприятия, а не на (лично) руководителей (партийно-хозяйственную номенклатуру). Все это напоминает знаменитое предложение Л.Д. Троцкого: ни войны, ни мира, а армию – распустить. Но именно это выражение и является ключом к пониманию «горбачевских реформ». Впрочем, их анализ выходит далеко за рамки предмета данной работы.

⁸ См., например: *Абрамович И.Л.* (2004). Воспоминания и взгляды: в 2 кн. Кн. 1. Воспоминания. М.: КРУК-Престиж. С. 276–286.

⁹ Отметим, что еще в 1960-е гг., как и в первой половине 1970-х гг., критический пафос в отношении «административной системы» был бы не воспринят ни экономистами, ни широкой публикой. В контексте представлений, например, Гэлбрейта, это просто технотехника, обеспечивающая как сам научно-технический прогресс, так и внедрение его достижений. А в СССР тогда это ложилось в контекст планирования и оптимизации, которые вместе с применением экономико-математических методов позволяли сокращать издержки и строить новое общество.

В этом и состоит проблема герменевтики: то, что в 1980-х гг. воспринималось уже как бюрократический абсурд с элементами коррупции, еще 15–20 лет назад казалось вполне приемлемым вариантом социально-экономического прогресса. А ещё через 10–15 лет, в конце 1990-х гг. и позднее, время господства «административной системы» уже представлялось золотым веком социальной гармонии и реализации атомного и космического мегапроектов.

Реалистический дискурс стоимости I: политическая экономия социализма

Идея, что изменения цен происходят в результате изменений некой субстанции – стоимости (ценности), присущей товарам и ресурсам, привлекала многих экономистов. Многофакторные теории стоимости (труд, земля, капитал в тех или иных комбинациях) постепенно были вытеснены экономическим «монизмом». Уже к концу XIX в. доминировали теория предельной полезности (стоимость определяется *предельной полезностью* товаров, ресурсов, услуг) и трудовая теория стоимости (стоимость определяется *затратами труда*). Отметим, что *каждая из этих теорий обладала своими внутренними противоречиями* (хотя в силу своих идеологических свойств и, в частности, отсутствия апелляции к антагонизму социальных акторов, теория предельной полезности стала официальным «символом веры» экономистов-теоретиков уже к началу XX в. и остается таковым и в наше время¹⁰). Предельная полезность не могла помочь в определении цены так называемых «вебленовских товаров»: в этом случае цена определялась не предельной полезностью, а социальным статусом, который получал приобретатель такого товара. Такая же проблема возникала в случае товаров – антиблаг, потребление которых доставляло удовольствие покупателю, но негативно оценивалось обществом (наркотики, азартные игры и т.д.).

В свою очередь, трудовая теория стоимости мало что могла сказать о ценах на землю и природные ископаемые, величине ренты и ссудного капитала. Противоречия этой теории были в России известны еще в начале XX в. (*Франк*, 1900). Тем не менее советские экономисты сравнительно легко обходили проблемы как теории предельной полезности, так и трудовой теории стоимости: их противоречия относились на счет антагонистического капиталистического устройства. В СССР, как официально считалось, не было ни «праздного класса» (а следовательно, и статусного, позиционного потребления), ни частной собственности на землю, ни частных банков. Ссудный процент выступал как разновидность налога: предприятия вносили в бюджет «плату за фонды», аналогично – процент интерпретировался как плата за «денежные фонды» (возвратные, ссудные средства).

Таким образом, зная «трудовую стоимость» или «предельную полезность» товаров и услуг, которые производились при социализме, в рамках реалистического дискурса можно было эффективно контролировать цены. Но механизм контроля, который предлагался этими теориями, существенно различался, в том числе и в

¹⁰ Подтверждение этому можно найти, открыв любой учебник по микроэкономике.

отношении распределения власти между различными советскими государственными органами.

В этой главе приводится краткая характеристика традиционного политико-экономического дискурса, в следующей – описывается подход с позиций системы оптимального функционирования экономики (экономистов-математиков).

Ретроспективно основной задачей политэкономии социализма представляется *легитимация* социально-экономического устройства СССР, а не *критическая рефлексия* существовавших проблем советской экономики. Условием успешного решения указанной задачи было сохранение марксистского дискурса, для чего необходимо было интерпретировать имеющиеся феномены в рамках главных тогдашних политико-экономических категорий (собственность, планомерность, товарно-денежные отношения и стоимость, распределение по труду, хозрасчет и т.д.). В отношении «социалистических цен» требовалось обосновать их соответствие трудовой стоимости, что, на первый взгляд, было сделать довольно-таки сложно. С одной стороны, стоимость у Маркса представляет собой затраты *абстрактного* труда, которые выражаются в затратах рабочего времени. Измерить затраты рабочего времени работников на производство того или иного вида продукции – техническая задача, с которой справится мастер или нормировщик. С другой стороны, эти затраты – не что иное, как затраты *конкретного* труда, и к абстрактному труду их свести напрямую не получится. Собственно, это общая проблема *любого варианта реализма*: поскольку форма и содержание разделены, найти *истинную форму*, которая полностью соответствовала бы *содержанию*, удастся далеко не всегда¹¹.

Но в распоряжении советских политэкономов, кроме первого тома «Капитала», был еще и третий, в котором стоимость трансформировалась сначала в «издержки», а потом в «цену производства». Вот как пишут об этом историки мысли:

«...что же понимать под общественно необходимыми затратами труда? На этот вопрос экономисты дают различные ответы.

Многие из них накануне реформы оптовых цен 1967 г., как и в предшествующие годы, отстаивали *стоимостную* концепцию. Между тем известно, что даже применительно к капитализму соответствие цен стоимостям носит характер научной абстракции, ибо непосредственной их основой являются цены производства.

Оппоненты С.Г. Струмилина, К.В. Островитянова, Л.М. Гатовского, Я.А. Кронрода и других сторонников стоимостной концепции справедливо писали, что ориентация цен на стоимость, как их непосредственную основу, поставила бы в

¹¹ Именно на это обстоятельство указывал Г.С. Лисичкин, критикуя отсылку в работах советских политэкономов к непосредственно общественному характеру труда: «Признание непосредственно общественного характера труда, отрицание противоречия между трудом конкретным и абстрактным определяет и соответствующий взгляд сторонников той концепции [товарников], о которой идет речь, на принципы организации оплаты трудящихся при социализме. Необходимо... разработать соответствующую систему сведения сложного труда к простому и после этого дать оценку единице простого труда. Сделать это предполагается в общегосударственном масштабе с помощью тарифных ставок и расценок оплаты за выполнение утверждаемых норм» (Лисичкин, 1986. С.444).

привилегированное положение отрасли технически отсталые и в трудное положение отрасли передовые¹².

Д.Д. Кондрашев, А.Г. Зверев и др. доказывали, что наилучшими будут цены, основанные на *усредненной стоимости*. Как отмечал в своих работах и выступлениях Д.Д. Кондрашев, такие цены имеют два главных достоинства: первое – они явятся преградой субъективизму в планировании цен, второе – простота их расчета. Критики усредненной стоимости указывали на отсутствие функциональной зависимости между чистым доходом и себестоимостью и на то, что такие цены якобы ориентируют на выпуск материалоемкой продукции.

Немало новых сторонников приобрела концепция цены производства. Ее большое достоинство состоит в том, что такие цены учитывают фондоемкость производства. Однако цены на продукцию трудоемких отраслей не обеспечивали бы предприятиям необходимых накоплений¹³.

В начале 60-х годов было выдвинуто предложение о том, чтобы планировать цены на основе цены воспроизводства. Это предложение поддержали В.С. Немчинов, В.П. Дьяченко, А.В. Степанов, Р.А. Белоусов, М.Г. Габриэли, К.Н. Плотников, А.С. Гусаров и др. Концепция цены воспроизводства представляет собой своего рода «гибрид» стоимостной концепции и концепции цены производства. Она больше других трактовок общественно необходимых затрат труда напоминает цену производства в том виде, в каком ее дал К. Маркс. Действительно, по Марксу, прибыль присоединяется к издержкам производства пропорционально всему капиталу, как постоянному, так и переменному. В принятой же у нас формуле цены производства чистый доход исчисляется по постоянным производственным фондам (основные производственные фонды плюс стоимость материальных оборотных средств). Заработная плата в этот расчет не попадает» (История политэкономии социализма, 1983. С. 312–313).

Как видим, дискуссия вокруг общественно необходимых затрат и цен, которые должны были их отражать, была многогранной и плодотворной. И все были согласны с тем, что цены должны покрывать себестоимость производства. Реформа оптовых цен 1967 г. позволила этого добиться. Таким образом, сторонники каждой из вышеупомянутых концепций могли считать, что их теоретические положения были учтены на практике.

С высказанными выше соображениями был категорически не согласен Г.С. Лисичкин (заметим, что о его позиции историки политической экономии социализма в своей монографии не упоминают). Он пишет: «Все они убеждают, что стоимость – это издержки производства с добавлением к ним какой-то произвольной массы прибыли... При этом предполагается, что такой расчет не противоречит

¹² Имеется в виду то, что «стоимостная концепция» ставила в «выигрышное» положение трудоемкие отрасли и в «проигрышное» – капиталоемкие. Последние, благодаря тезису Маркса о тенденции постоянного роста органического строения капитала, отождествлялись с лидерами научно-технического прогресса. Стоит отметить, что фондосберегающая форма НТП уже была известна советским экономистам, таким образом, более высокая трудоемкость производства в отдельных отраслях по сравнению с другими, вообще говоря, не должна была напрямую связываться с технической отсталостью. Но инерция авторитетного дискурса, заданного Марксом, в СССР сохраняла свое значение.

¹³ Именно эта концепция, наряду с усредненной стоимостью, в основном использовалась при расчете плановых цен органами ценообразования.

Марксовой теории трудовой стоимости, хотя сам Маркс неоднократно говорил о несостоятельности попыток исчисления стоимости на базе издержек¹⁴.

В свое время профессор А.С. Мендельсон, анализируя способы исчисления стоимости при социализме, справедливо заметил: «Тот, кто выступает с утверждением, что стоимость можно исчислить, обязан доказать, что Маркс неправ в своем отрицании возможности исчисления стоимости. Ни в одной работе о высказывании Маркса не упоминается, не дается критики положений теорий, на которых основан вывод Маркса» (Лисичкин, 1986. С. 442).

Лисичкин последовательно критикует М.М. Соколова, Я.А. Кронрода, Е.Л. Маневича, В.Г. Лопаткина, председателя Госкомцен В.К. Ситнина. Основной пафос его критики заключается в следующем: «...при таком подходе к ценообразованию, ..., когда игнорируется балансирующая функция цены (между спросом и предложением), любая попытка осуществить переход от фондирования к оптовой торговле равносильна дискредитации новой формы материально-технического снабжения. В этом случае возможен только один способ торговли – предварительная запись в очередь... Ничего, кроме дискредитации, такая форма оптовой торговли дать... не может, так как машины, сырье, будут доставаться не тому, кому они нужнее, не тому, кто сможет использовать их с большим эффектом, а совершенно случайным потребителям.

Так что те из сторонников «товарной» концепции, которые на словах признают необходимость перехода к оптовой торговле средствами производства, но отстаивают принцип формирования цен на базе издержек производства, на деле оказываются и против оптовой торговли» (там же. С. 451).

Как уже говорилось выше, замена материального снабжения (фондирования) оптовой торговлей сразу же актуализирует и вопрос о либерализации цен. Однако в приведенной цитате Лисичкин сам же и приводит аргумент в пользу сохранения фондирования – «машины, сырье будут доставаться не тому, кому они нужнее». Возвращаясь к номиналистическому дискурсу, легко заметить, что в условиях общего дефицита и мягкого бюджетного ограничения, по Корнаи, радикальная, шоковая либерализация цен обязательно бы привела к тому, что средства производства достались бы совсем не тем, кому они нужнее. Правда, насчет «случайных потребителей» бывший выпускник МГИМО Г.С. Лисичкин явно лукавил: конечно, в СССР они достались бы тем покупателям, которые, учитывая специфику тогдашней советской внешней торговли

¹⁴ Любопытно, что Г.С. Лисичкин не приводит соответствующих высказываний Маркса, хотя далее в этой работе достаточно много цитат классиков. Однако само выражение стоимости товара через формулу $w=c+v+m$ заставляет усомниться в правильности предлагаемой интерпретации. Ведь, в конце концов, если «стоимость нельзя исчислить», то *нельзя исчислить и прибавочную стоимость*. В таком случае, *существует ли эксплуатация и присвоение капиталистами «неоплаченного труда»?* Учитывая, что труд капиталистов сложен, в отличие от труда рабочих (сам Лисичкин пишет о том, что сложный труд нельзя свести к простому), то – при невозможности исчислений – не получится ли так, что объединившись в профсоюзы, рабочие, не желающие ни учиться, ни эффективно трудиться, постоянно грабят своих высококвалифицированных, социально ответственных, эффективных менеджеров? Проще говоря, если стоимость нельзя исчислить, то не означает ли, что ее *не существует*, а великий экономист К. Маркс занимался пустой социальной демагогией? И как в свете этого выглядит сам ортодоксальный марксист Г.С. Лисичкин, полагавший, что большевики и их последователи понимали Маркса неправильно? (см.: Лисичкин, 1993).

Вместо этого Г.С. Лисичкин применяет обычный в таких случаях риторический ход. Уходя от проблематизации основ собственной критики, он прячется за авторитет профессора А.С. Мендельсона.

и наличие множества валютных курсов, пересчитываемых через дифференцированные валютные коэффициенты, имели бы доступ к экспорту. Поэтому так необходима была промежуточная стадия: при сохранении фондирования для выполнения плана – свободная торговля по договорным ценам на сверхплановую продукцию.

Возвращаясь к основам реалистического дискурса, необходимо отметить, что отрицание характера непосредственно общественного труда в СССР образца 1960-х – 1980-х гг. для советских политэкономов означало отказ от *признания советского строя социалистическим*. А такая идентификация в то время была принципиальной. Отсюда и отсутствие какой-либо реакции экономистов-теоретиков на критику Г.С. Лисичкина: начав с оптовой торговли и либерализации цен, можно было легко прийти до ревизии всей политической экономии того времени. Это опять-таки является отличительным свойством всех реалистических дискурсов (признание тех или иных атрибутов сущности (например, той же *стоимости*) ложными заставляет пересмотреть или полностью отвергнуть истинность всего реалистического учения). Атака Г.С. Лисичкина на «исчислимость стоимости» ставила под вопрос ни много ни мало сам «диалектический материализм»: если ничего нельзя сказать о количественной стороне той или иной категории, то она становится атрибутом, не обладающим логикой собственного развития (в частности, здесь уже нет места переходу количественных изменений в новое качество). Рассматривая ретроспективу советской политической экономии под таким углом, приходится признать, что поиск формулы количественного выражения общественно необходимых затрат был важнейшей частью научного мировоззрения политэкономов социализма.

Реалистический дискурс стоимости II: система оптимального функционирования экономики (СОФЭ)

В свою очередь, отечественная экономико-математическая школа пыталась определить «правильные» цены, используя теорию предельной полезности. Однако напрямую делать это было нельзя по идеологическим причинам. Поэтому вместо «субъективистской» риторики, где процесс анализа начинался с хода удовлетворения потребности отдельного индивида (с ростом потребления того или иного блага полезность возрастает с убывающим темпом; поэтому полезность каждой дополнительной единицы становится убывающей), использовалась «объективистская», где место индивида занимало общество.

Естественно, что сами экономисты-математики хорошо понимали свое отличие от политэкономов. Рассмотрим ход аргументации (а заодно и методологию, которая использовалась для определения величины общественно необходимых затрат, которая должна была определять цены) на примере работы Д.М. Казакевича (*Казакевич*, 1980). Она представляет особый интерес, так как в ней описывалась альтернативная программа *политической экономии социализма* (Д.М. Казакевич читал именно этот курс в Новосибирском государственном университете), что являлось открытой оппозицией тогдашним учебникам политэкономии. Обычно рассматриваемые подходы предлагались в курсах моделирования социалистической экономики и/или экономической кибернетики, но не политэкономии, где избегали обсуждения прямого сопоставления трудовой теории стоимости и «объективно обусловленных оценок»¹⁵.

Казакевич открыто указывает на существовавшие тогда противоречия: «В понимании общественно необходимых затрат труда на производство продукта можно выделить две точки зрения. Значительная часть экономистов разделяет так называемую техническую версию¹⁶ общественно необходимых затрат, считая, что общественно необходимые затраты труда есть средняя величина затрат на производство продукта. Согласно второй точке зрения, под общественно необходимым, определяющим стоимость продукта, понимается не просто труд как технический фактор производства в соответствующей отрасли, а общественный труд в народном хозяйстве на производство

¹⁵ Термин принадлежит Л.В. Канторовичу.

¹⁶ Это, конечно, специальный риторический прием. В вышеприведенном отрывке, где излагались подходы советских экономистов к определению общественно необходимых затрат, не употребляется определение «техническая версия», и вряд ли бы оппоненты Казакевича согласились с такой характеристикой. Однако использование этого оборота призвано убедить читателя в нейтральности позиции автора.

данного продукта как части всего общественного продукта, удовлетворяющего различные общественные потребности» (там же. С. 118–119). Как видим, в центре оказались потребности общества, а не индивида – социализм же. Далее, как требовал тогдашний авторитетный дискурс, идет набор цитат Маркса и Энгельса, подтверждающий правомерность предлагаемого определения. Заодно, в частности, указывается, что «у К. Маркса говорится об образовании... стоимости продукта при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда. Обратим внимание, что речь идет не об отрасли производства, а об обществе... Нигде у К. Маркса не говорится об определении стоимости в отрасли производства продукта.

Нет также оснований считать, что общественно нормальные условия производства – это условия, которым соответствуют средние затраты на продукт» (там же. С. 119–120).

Опуская другие цитаты и их толкование, которые, возможно, представляют интерес для историков марксизма, приведем вывод: «Общественная стоимость складывается объективно в системе совокупных народнохозяйственных затрат труда на удовлетворение совокупности общественных потребностей, следовательно, на производство совокупности общественных потребительных стоимостей. Развитие социалистического народного хозяйства – сознательно оптимизируемый процесс. Его планирование направлено на достижение народнохозяйственного оптимума и означает планомерное воздействие на величину общественно необходимых затрат труда с целью понижения совокупных затрат на производство общественного продукта» (там же. С. 127).

Собственно, на этом можно было бы и закончить: последняя формулировка представляет собой не что иное, как постановку оптимизационной задачи, решение которой позволяет, с одной стороны, получить необходимый план выпуска, а с другой – объективно обусловленные оценки эффективности используемых ресурсов, которые и представляют собой основу для цен (сами оценки являются безразмерными, как «ютили», но их денежное выражение образует цену. Естественно, важнейшим условием преобразования «объективно обусловленных оценок» является сохранение пропорций между ними; сам же масштаб цен может различаться и зависит от финансового состояния экономики). Но для полноты картины необходимо остановиться на предлагаемой Д.М. Казакевичем формализации – она, конечно, отличалась от привычного политико-экономического дискурса.

«Ставится задача: минимизировать в народном хозяйстве затраты общественного труда на производство этого продукта [для простоты рассматривается монопродуктовая экономика] при условии, что его производство в целом будет не меньше заданной величины на какой-то конкретный год, а потребление дефицитных в народном хозяйстве ресурсов не будет превышать заданных величин, т.е. установленных лимитов. Запишем эту задачу в математической форме.

Найти значение переменных x_{ij} , при которых достигает минимума функция L — величина суммарных затрат общественного труда на производство продукта в выделенном году,

$$L = \sum_{j=1}^n a_j c_j x_j$$

и выполняются условия:

$$\sum_{j=1}^n a_j x_j \geq b;$$

$$\sum_{j=1}^n q_{jh} a_j x_j \leq Q_h, h = 1, 2, \dots, m$$

$$x_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n,$$

где j — индекс производственного способа или, иначе говоря, номер предприятия, производящего рассматриваемый продукт, n — общее число производственных способов, h — индекс производственного ресурса, m — общее число производственных ресурсов, используемых в производстве данного продукта, a_j — объем производства продукта по j -му способу; c_j — затраты общественного труда на единицу продукта по j -му способу, b — установленный объем производства продукта в народном хозяйстве в рассматриваемом году, q_{jh} — потребление h -того ресурса на единицу продукта при его производстве j -тым способом, x_j — переменная величина, интенсивность использования в оптимальном плане j -того способа.

Данной задаче линейного программирования соответствует двойственная:

$$\max \left(bv - \sum_{h=1}^m Q_h u_h \right);$$

$$a_j v - \sum_{h=1}^m q_{jh} a_j u_h \leq a_j c_j, j = 1, 2, \dots, n,$$

где v — оценка продукта, u_h — оценка ограниченного ресурса с индексом h .

Путем элементарных преобразований для оптимального варианта плана ($x_j > 0$) получим формулу оценки продукта:

$$v = c_j + \sum_{h=1}^m q_{jh} u_{jh}, j = 1, 2, \dots, n.$$

...оценка продукта v рассчитывается по затратам, относящимся к данному производственному способу L

Приведенная модель недостаточна для использования в планировании, так как построена при сильных упрощениях... Если вместо иллюстративной построить экономико-математическую модель развития народного хозяйства, свободную от принятых допущений и упрощений, то она окажется весьма сложной, но содержание

оценок продуктов и ресурсов, полученных на основе более сложной модели, сохранится» (там же. С. 130–132).

В теории предельной полезности одним из ключевых принципов является второй закон Госсена: ограниченный ресурс будет перераспределяться субъектом (индивидом, фирмой, обществом) до тех пор, пока не будет достигнута равная отдача в расчете на последнюю единицу ресурса по всем возможным направлениям его использования. Если в качестве такого ограниченного многоотраслевого ресурса рассматривать деньги, то можно получить «равновесие по Вальрасу», где будет достигаться максимум общественного благосостояния. Это можно сравнить со следующей формулировкой Д.М. Казакевича: *«Общественно необходимые затраты труда, определяющие стоимость блага, образуются в народном хозяйстве как результат взвешивания приращения полезности и приращения народнохозяйственных затрат в связи с его производством. Затраты живого и овеществленного труда – субстанция стоимости»* (там же. С. 138–139).

Такое сходство не могли не заметить экономисты, знакомые с микроэкономическим анализом. Поэтому Д.М. Казакевич специально оговаривается: «В данном случае речь идет о понятии предела, используемом в математике, а вовсе не о том понятии предельности, которое используется в экономической теории предельной полезности, где учет в ценах предельной полезности трактуется как определение цен на основе субъективных оценок покупателей» (там же. С. 143). Далее он приводит красноречивую цитату из работы В.В. Новожилова: «С марксизмом несовместимы не лагранжевы множители, а экономическое содержание тех буржуазных теорий, которые широко используют эти множители. Одни и те же математические методы могут применяться в теориях, построенных на диаметрально противоположных предпосылках... Методы множителей Лагранжа – Канторовича могут быть наполнены любым содержанием. Буржуазные экономисты используют их в моделях, в которых они ищут максимум субъективной полезности. Тогда множители приобретают содержание предельной полезности. Если же при оптимальном планировании изыскивается минимум затрат труда всей продукции народного хозяйства, то в этой схеме множители отражают затраты труда» (Новожилов, 1972. С. 270)¹⁷.

Неудивительно, что экономисты-математики продолжают искать равновесие и в условиях нынешней России с помощью прежних, по сути, моделей. Математические методы, позволяющие вычислить объем субстанции, изменение которой предопределяет изменение цен, нейтральны по отношению к любой экономической системе, поэтому стоит построить оптимальный план, провести его декомпозицию до уровня корпораций, и желаемые темпы роста ВВП будут достигнуты. Правда, в наше время многие прежние приверженцы СОФЭ все же изменили свое мнение. Как вспоминает Я.М. Уринсон: «Было время, когда я вполне серьезно думал, что оптимальное планирование (независимо от политического устройства нашей страны) решит все экономические проблемы. Мне не так давно один мой студент процитировал вступление к моей докторской диссертации (1980 г.): в ней я абсолютно серьезно утверждал, что

¹⁷ Цит. по: (Казакевич, 1980. С. 143).

планомерность – это вообще высшая форма управления экономикой. Диссертацию я защищал в ЦЭМИ, оппонентами у меня были нобелевский лауреат Л.В. Канторович и другие умные люди, и они на этот тезис не обратили внимания. Тогда это было привычным общим местом, и многие совершенно искренне верили (если не в 1980-е гг., то уж в 1960–1970-е гг. – точно), что можно построить оптимальный план, в соответствии с которым, используя двойственные оценки Канторовича, можно создать экономический механизм, который будет стимулировать всех сверху донизу на выполнение этого оптимального плана. Особенно, когда появились модели Данцига–Вульфа, Корнай–Липтака с многоступенчатыми системами оптимизации. Сегодня мне, конечно, стыдно за те вступительные слова к моей докторской диссертации» (Уринсон, 2012. С. 26).

Таким образом, и в этом случае о какой-либо либерализации цен не было и речи. Предполагалось, что оптимальный план, в соответствии с которым будет развиваться советская экономика, требует цен, основанных на объективно обусловленных оценках. В отношении контроля над ценами и первый, и второй реалистический дискурсы совпадали.

И тем не менее между ними была существенная разница: политэкономы социализма, как уже указывалось, были скорее *интерпретаторами* советской экономики, а экономисты-математики претендовали на роль ее *строителей*. Поэтому упоминавшееся выше постановление 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» было принято отчасти под влиянием идей сторонников СОФЭ. И, как свидетельствует Я.М. Уринсон, тогда советские экономисты были убеждены в том, что отечественное планирование можно улучшить.

В свою очередь, любые предложения по улучшению планирования и ценообразования вполне справедливо расценивались советским руководством как претензии на власть¹⁸. Отсюда – и такое большое внимание советского руководства к данному направлению. Как указывает историк В.С. Балакин: «В мае 1975 г. Бюро Московского городского комитета КПСС рассмотрело вопрос «О недостатках в подборе, расстановке и воспитании кадров в Центральном экономико-математическом институте (ЦЭМИ) АН СССР». В постановлении Бюро отмечалось, что руководство института якобы “предлагало для использования в народном хозяйстве не до конца проверенные на практике методологические разработки”, а дирекция не проявляла должной активности и принципиальности в критике буржуазных экономических

¹⁸ «Наука была скована всякими догмами. Тогда Институт экономики, будучи головным экономическим институтом, называл темпы роста на пятилетку 6,6 процентов по национальному доходу, в то время как Госплан называл, допустим, 6,5 на пятилетку.

Анчишкин со товарищи в это время “имел наглость” сказать, что больше 4,2 не будет, а со временем будет 2,8 или 2,7. Это было воспринято как клевета на Советскую власть и на партию. В системе Госплана сказали: “Что вы себе позволяете?”...

... Другая группа исследователей, которая могла себе позволить такие прогнозы, была группа Михалевского. Третья возникла позднее вокруг Абега Аганбегяна, Вальтуха, Шатилова, которые на основе межотраслевых моделей делали прогнозы, показывающие неизбежность падения темпов.

Таким образом, все они подводили к мысли о необходимости кардинальных изменений, по крайней мере с начала 70-х. Анчишкин говорил о необходимости интенсификации; Аганбегян говорил об экономии материальных затрат; в ЦЭМИ говорили об изменении хозяйственного механизма» (Санов, 1999).

концепций. В центре “критики” оказался кадровый потенциал института. Основные его недостатки были якобы результатом того, что партбюро и дирекция недостаточно серьезно занимались подбором, расстановкой и воспитанием кадров. В частности, отмечалось, что “среди 63 заведующих лабораториями и секторами более 40% – беспартийные”, а 8 сотрудников института участвовали “в подготовке писем антисоветского содержания”. В постановлении директору института Н.П. Федоренко и его заместителю С.С. Шаталину было “указано” на серьезные недостатки. В информационном письме, направленном в ЦК КПСС, Бюро МГК КПСС отметило, что президиум Академии наук СССР освободил от должностей заместителя директора ЦЭМИ С.С. Шаталина и Н.Я. Петракова» (Балакин, 2018. С.94).

Естественно, что для современного историка, каковым является В.С. Балакин, подобная «критика» является примером расправы коммунистических функционеров-реакционеров с передовыми, прогрессивно мыслящими учеными. Таков общий авторитетный дискурс, в рамках которого принято характеризовать отношения руководства СССР и передовой советской интеллигенции. Как свидетельствует Э.Б. Ершов, дело обстояло существенно сложнее: «Госплан, как приличная организация, должна была иметь науку, которая, образно говоря, могла бы выдвигаться на первый план в виде лучников средневекового войска. Такая наука должна была быть готова обстрелять противника, т.е. высмеять или подобрать аргументы под заранее принятое решение или, как у Островского, подготовить “речь для спича”».

Наука, тем самым, должна была быть готова “гибнуть”, то есть проиграть в ходе авангардных стычек – обсуждений. Достаточно посмотреть, сколько учеными было написано книг не под их фамилиями, а под фамилиями различных председателей и начальников, и совминовских и госплановских. Всегда была необходимость написания чего-то для кого-то. Всегда были какие-то сложные вопросы, в которых Госплану необходимо было выглядеть прилично» (Сапов, 1999). Если принять во внимание это свидетельство, то постановление МГК выглядит совсем не так однозначно – напрашивается гипотеза, что это было результатом внутриэлитной борьбы, в которой проиграл не только ЦЭМИ, но и Госплан. Но что явилось реальной причиной для такого решения – отдельный вопрос; вряд ли в качестве таковой являлась неприязнь коммунистов к математическому моделированию.

Заключительные замечания: неоднородность, разноцветные деньги, афазия и становление нового дискурса

Дискурс стоимости предполагает и соответствующие речевые практики в отношении денег. Последние должны как минимум выполнять функции меры стоимости и средства обращения, единые для всей экономической системы. Однако то, что «товарное наполнение» рубля было различным в разных регионах и секторах советской экономики, по-видимому, являлось среди отечественных ученых едва ли не общепризнанным фактом. Об этом говорили и экономисты-математики (Ю.В. Яременко, А.Г. Аганбегян и др.), социологи (Т.И. Заславская) и даже политэкономы социализма; правда, последние рассматривали такой феномен как временный (в связи с нарушениями в реализации закона спроса и предложения при социализме).

Тем не менее, несмотря на известность упомянутого феномена, из этого не делалось радикального вывода о том, что в СССР под категорией «рубли» подразумевается целый ряд валют, имеющих разные правила обращения, отличающихся – при одинаковом номинале – покупательной способностью. Именно поэтому предполагалось, что законы об индивидуальной трудовой деятельности, кооперации, малых предприятиях (эксперимент на территории Ленинградской области и прибалтийских республик) позволят создать *дополнительное предложение потребительских товаров и услуг*. Но спекуляция на разнице в покупательной силе рубля¹⁹ была в разы выгоднее организации новых производств (да еще в условиях нехватки *всех ресурсов*, включая труд, для этих производств). Поэтому естественно, что принятые по инициативе М.С. Горбачева законы привели только к обострению товарного дефицита при одновременном ускорении инфляции.

В ретроспективе сосуществование в экономической науке *признания факта разной покупательной способности рубля и отсутствия элементарных выводов* из него, включая прагматические рекомендации для экономической политики, представляется странным. Тем не менее, принимая в расчет сложившиеся тогда в СССР структуры когнитивности, это не должно удивлять. Более того, по моему мнению, если бы вместо экономистов-математиков и политэкономов социализма в СССР 1980-х гг. пригласили бы, скажем, выдающихся представителей неолиберального направления экономической теории, то, по всей видимости, они бы посоветовали властям делать то же самое, что и делалось в 1986–1989 гг., и ожидали бы успеха реформ. Правдоподобие

¹⁹ Это делалось с помощью «беспроегрешной» спекуляции: товар покупался на «дешевом» рынке, перепродавался на «дорогом», при этом цены на обоих рынках продолжали оставаться фиксированными. Ту же самую операцию можно представить как обмен «тяжелого», «наполненного товарами» рубля на несколько «легких».

такой гипотезы, на мой взгляд, связано с тем, что и монетаристы, и сторонники теории рациональных ожиданий используют реалистический дискурс при характеристике денежных феноменов, сохраняя посылку о существовании общего равновесия (а заодно и возможности приближения к нему). И в этом отношении вывод Э. Чемберлина о необходимости «реориентации стоимости» в связи с существованием монополистической конкуренции одинаково игнорировался и советскими экономистами, и неолибералами.

Оборотной стороной того, что на монополизированных рынках объем предложения меньше, а цены выше, чем на конкурентных, является как раз признание разной «товарной наполненности» денежной единицы. Однако это абстрактное соображение на практике во многом нивелируется возможностями арбитража и межотраслевой конкуренции. Поэтому ссылка на монополистическую конкуренцию обычно приводится при анализе влияния на *общий уровень цен*, но не на их *структуру*. Существование монополий несколько увеличивает уровень цен, но не более того.

Другое дело, когда речь идет о *жесткости цен*, посылке, на которую ссылались новые кейнсианцы О. Клауэр и А. Лейонхувуд (Харрис, 1990. С. 455–472). Тогда рынки становятся разнородными, и стройная схема общего равновесия разрушается вместе с единством покупательной способности денег. Однако жесткость цен, как правило, не сохраняется в сколько-нибудь длительной перспективе (хотя в краткосрочном периоде она может приводить и к росту безработицы, и к одновременному росту цен – стагфляции), если она *не закреплена институционально*. Именно это и имело место в СССР. Тем не менее новые кейнсианцы были на периферии западного мейнстрима. Вдобавок их модели предназначались для объяснения феномена *излишков ресурсов*, включая вынужденную (по Кейнсу) безработицу. Несмотря на некоторую внешнюю схожесть, в целом они не имели прямого отношения к социалистической экономике, о чем пишет Я. Корнай²⁰.

Поэтому, вообще говоря, представления сторонников СОФЭ вполне соответствовали господствовавшему тогда на Западе мейнстриму. Собственно, и модель межотраслевого баланса, и оптимизационные модели основаны на общем равновесии Вальраса. Впрочем, и намного более простые марковские схемы расширенного воспроизводства также исходят из принципа общего равновесия и также построены на посылке, которая лежит в основе представлений об истинности закона стоимости. И когда советская экономика потерпела катастрофу 1990-х гг., обсуждать ее в рамках привычных реалистических дискурсов было невозможно. Но других общепризнанных дискурсов не было. Как результат возникла своеобразная афазия, характеризовавшаяся

²⁰ «К сопоставлению ресурсоограниченной и спросоограниченной систем добавим еще одно замечание. Под влиянием Кейнса и вслед за Хиксом механизмы этих систем сравнивают на той основе, что в одном действуют фиксированные, а в другом – гибкие цены... Наличие фиксированных цен является одной из основ макроэкономики Кейнса, а наличие гибких цен – одно из главных элементов микроэкономики Вальраса.

Такое разделение применимо лишь к спросоограниченному производству с жесткими бюджетными рамками – к экономике давления и, следовательно, может быть использовано при анализе современной капиталистической системы. В социалистической экономике (хотя и здесь безразлично, в какой степени цены жестки или гибки) это разграничение имеет второстепенное значение. «Количественное» приспособление предприятий доминирует не потому, что цены фиксированы, или неподвижны, а потому, что их влияние незначительно» (Корнай, 1990. С. 365).

утратой авторитетного дискурса. Среди политэкономов можно было услышать что-нибудь вроде того, что «личный фактор производства превращается в человеческий капитал», а экономисты-математики рассуждали о неэффективном режиме общественной собственности и исчерпании потенциала социализма.

Все это длилось сравнительно недолго и весьма способствовало быстрому усвоению западных учебников по экономической теории отечественными учеными и преподавателями. Сформировался новый авторитетный дискурс, более или менее соответствующий тому положению, который социологи М. Соколов и К. Титаев метко окрестили «провинциальной наукой» (Соколов, Титаев, 2013). Обсуждение этого дискурса выходит далеко за рамки темы данного доклада, но в отношении контроля за ценами все же следует отметить несколько принципиальных моментов.

Во-первых, как это ни удивительно, в новом авторитетном дискурсе отечественных экономистов-теоретиков продолжает доминировать реализм. Место «стоимости» заняло «равновесие» (в зависимости от уровня математической подготовки имеют в виду равновесие Эрроу – Дебре или равновесие по Нэшу, но это не так важно). Цены в состоянии равновесия, с одной стороны, позволяют удовлетворять платежеспособный спрос, общий дефицит (как и общий избыток) отсутствует, а заодно покрываются издержки эффективно функционирующих производителей. Легко заметить, что такие цены близки к двойственным оценкам Л.В. Канторовича. Так что наследие СОФЭ по-прежнему востребовано, и различные версии межотраслевого баланса и оптимизации используются как при разработке прогнозов, так и при чтении учебных курсов.

Во-вторых, реалистический дискурс политэкономии социализма также сохранил свое значение. Он, конечно, сильно трансформировался, но его также нетрудно идентифицировать. Так, например, в распространенных в отечественной экономической литературе ссылках на «болезнь цен» У. Баумоля обосновывается идея, что цены отстают от роста издержек, тем самым не покрывая «стоимость» необходимых потребителям благ. Другим, более простым вариантом, доступным пониманию широкой публики, является речевая практика, обосновывающая необходимость увеличения заработной платы в государственном секторе (так называемые майские указы Президента В.В. Путина). Здесь в роли «простого труда», к которому сводится «сложный труд», теперь выступает МРОТ и/или «средняя заработная плата в субъекте Федерации». При этом изощренность риторики, в рамках которой оплата труда министра или депутата федерального парламента сравнивается с таковой топ-менеджеров коммерческих компаний, исчисляемой в долларах, а оплата учителей и медицинского персонала – с прожиточным минимумом, не может не восхищать отечественных знатоков диалектики. Сразу же вспоминается высказывание академика В.С. Немчинова на конгрессе социологов в 1957 г.: «Если собственность на средства производства определяет классовую структуру общества, то собственность на предметы потребления и на личное имущество никакого отношения к классовой структуре не

имеет»²¹. Социализм в современной России поменяли на «социальное государство» (ст. 7 Конституции РФ), но в отношении идеи «непосредственно общественного труда», которую критиковал Г.С. Лисичкин, мало что поменялось. Появился даже аналог раннего Б.Н. Ельцина, боровшегося с привилегиями, – основатель ФБК А. Навальный.

Поэтому, на мой взгляд, вряд ли современным экономистам стоит относиться свысока к советским предшественникам, пытавшимся так или иначе «исчислить» стоимость и осуществлять эффективный контроль над ценами. Вряд ли можно однозначно утверждать, что современная российская экономическая наука намного ближе к пониманию механизмов функционирования экономики, чем советская. Однако нынешние теоретики стали частью мирового сообщества ученых и применяют наукометрию. Этим можно если не гордиться, то хотя бы утешаться.

²¹ III Международный конгресс социологов: стенограмма доклада и выступлений в Центральном лектории общества в Москве. (1957) М.: Знание. С. 31.

Литература

- Балакин В.С.* (2018). Из социальной истории советской науки: академики В.С. Немчинов и Н.П. Федоренко защищают экономико-математические методы оптимального планирования (1960-е – середина 1970-х гг.) // Вестник Пермского университета. Вып. 4 (43). С. 88–97.
- Венжер В.Г.* (1966). Колхозный строй на современном этапе. М.: Экономика.
- Гайдар Е.Т.* (2012). Гибель империи. Уроки для современной России. М.: Астрель: CORPUS.
- Гуревич А.Я.* (2014). Исторический синтез и Школа «Анналов». М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив, Университетская книга.
- Гэлбрейт Дж.К.* (2004). Новое индустриальное общество. М.: АСТ, Транзиткнига; СПб.: Terra Fantastica.
- История политэкономии социализма (1983) / Под ред. Д.К. Трифонова и Л.Д. Широкограда. Л.: ЛГУ.
- Казакевич Д.М.* (1980). Очерки теории социалистической экономики. Новосибирск: Наука.
- Кордонский С.Г.* (2000). Рынки власти: Административные рынки СССР и России. М.: ОГИ.
- Корнаи Я.* (1990). Дефицит. М.: Наука.
- Коткин С.* (2018). Предотвращенный Армагеддон. Распад Советского Союза, 1970–2000. М.: Новое литературное обозрение.
- Лисичкин Г.С.* (1986). Куда приплыл Колумб / *Лисичкин Г.С.* Тернистый путь к изобилию. Очерки. М.: Советский писатель. С. 433–468.
- Лисичкин Г.С.* (1993). К. Маркс – злейший враг российских большевиков. Минск; М.: Полифакт, Конкорд.
- Найшуль В.А.* (1990). Высшая и последняя стадия социализма. http://www.libertarium.ru/l_libnaul_brezhnev#ch3.
- Новожилков В.В.* (1972). Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука.
- Попов Г.Х.* (1990). Блеск и нищета административной системы. М.: ПИК.
- Сапов Г.* (1999). Три интервью с Э.Б. Ершовым (февраль – март 1999 г.). <http://www.sapov.ru/staroe/si06.html>. Дата обращения 17.04.2021.
- Соколов А.С.* (2021). Между карточками и социалистическим товарооборотом: вторая советская пятилетка // Вопросы теоретической экономики. №2 С. 102–110.
- Соколов М., Титаев К.* (2013). Провинциальная и туземная наука // Антропологический форум. №19. С. 239–275.

- Стреляный А.И.* (1986). Социализм мысли против социализма чувства / *Лисичкин Г.С.* Тернистый путь к изобилию. Очерки. М.: Советский писатель. С. 572–605.
- Уринсон Я.М.* (2012). Экономические реформы: взгляд из Министерства экономики // Мир России. №1. С. 24–36.
- Франк С.* (1900). Теория ценности Маркса и ее значение: критический этюд. СПб.: Изд-во М.И. Водовозова.
- Хайек Ф.* (1992). Путь к рабству. М.: Экономика.
- Харрис Л.* (1990). Денежная теория. М.: Прогресс.
- Чемберлин Э.* (1959). Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского; Под ред. О.Я. Ольсевича. М.: Изд-во иностранной литературы (*Чемберлин Э.* (1996). Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского; Под. ред. О.Я. Ольсевича. М.: Экономика).
- Юрчак А.* (2014). Это было навсегда, пока не кончилось. Последнее советское поколение. М.: Новое литературное обозрение.

Научный доклад

Ореховский П.А.

Контроль над ценами в СССР: роль дискурса «стоимости»

Редактор Ерзнкян М.Д.

Подписано в печать 24.05.2021 г.
Зак. № 5 Тир. – . Объем 2,1 уч.-изд. л.
Отпечатано в ИЭ РАН