**Содержание**

**Введение…………………………………………………………………….3**

**1. Командная экономика и ее характерные черты……………………4**

* 1. Начало формирования административно – командной экономики…4

1.2 Сущность командно – административной экономики СССР………..6

1.3Положительные и отрицательные стороны административно – командной экономики…………………………………………………………………...9

**2. Реформирование командой экономики в России………………….13**

2.1 Начало реформирования командной экономики…………………….13

2.2 Последствия реформирования командной экономики………………22

2.3 Перестройка и ее итоги………………………………..……………….25

**Заключение………………………………………………………………...29**

**Библиографический список……………………………………………..30**

**Введение**

Экономическая система – упорядоченная связь между товаропроизводителями материальных и нематериальных благ. [6.c.10]

В каждой экономической системе есть своя экономическая основа. Собственность на ресурсы и результаты, есть свои организаторские отношения, свой способ регулирования хозяйственной деятельности людей, своя системе материального и морального поощрения людей, своя мотивация хозяйственной деятельности, свои законы и правила, свои традиции, опыты, обычаи. Классификация экономических систем в разных направлениях экономической мысли своя.

Особое место в классификации экономических систем занимает командно – административная экономика или тоталитарная система хозяйствования.

При такой системе хозяйствования в сфере производства существовала общенародная форма собственности. В масштабах всего общества воспроизводилась цеховая организация, т.е. все абсолютно решалось государством: устанавливались твердые объёмы производства, ассортимент товаров и услуг, устанавливались неизменные цены, устанавливались объемы реализации, устанавливалась твердая заработная плата. Такая система предусматривала удовлетворению минимальных потребностей людей. В этой системе административный аппарат собирал в своих руках все функции работодателя. Данная система предполагала высокую степень монополизации в лице министерства ведомства. В этой системе слабо действовали экономические законы.

В командной экономике доминирует государственная собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

Рассмотрим данный тип системы хозяйствования более широко. Ярким примером того является развитие командной экономики в СССР.

**Глава I. Командная экономика и её характерные черты.**

1.1 Начало формирования Административно-командной экономики в СССР.

*Процесс свертывания нэпа и формирование командно- административной системы.*

Процесс свертывания нэпа начался постепенно. Экономическое развитие страны в 1924-1925 хозяйственном году еще не ощущало замедления темпов роста. Но к середине 1920-х годов пропорции обмена между промышленным и сельскохозяйственным секторами экономики стали заметно нарушаться. Промышленность не поставляла в деревню нужного количества своей продукции. Сельское хозяйство, в свою очередь, с перебоями снабжало города сырьем и продовольствием, а также сдавало недостаточное количество зерна на экспорт для закупок за границей необходимого промышленного оборудования. Таким образом, осенний кризис хлебозаготовок, который произошел в 1925 году, был не случайным, а закономерным явлением. Крестьянство не стремилось расширять свое производство, так как промышленные товары становились дороже, и ощущался их дефицит.

Во второй половине 1926 года перед правительством встал вопрос, в каком направлении будет развиваться экономика страны дальше. Еще в конце 1925 года был созван XIV съезд РКП (б), где был утвержден «курс на индустриализацию». В открытых выступлениях Сталин требовал того, что надо без колебаний демонтировать шатающийся механизм рыночной экономики, заменив его командными методами, которые полностью отвечают социалистическим идеалам.

Итак, заготовительные кризисы 1926-1928 годов означали полное свертывание Нэпа, поскольку она вписывалась лишь в обстановку «гражданского мира». Командная же система могла существовать только в условиях чрезвычайного напряжения сил, путем устрашения, террора, всеобщего подчинения приказам, что противоречило сущности нэпа.

Целенаправленное свертывание нэпа в стране шло по всем направлениям. Уже в 1927 году для промышленных предприятий стал устанавливаться государственный производственный план. В конце 1929 года тресты потеряли хозяйственную самостоятельность и постепенно превратились в посредническое звено системы управления. Синдикатам, напротив, были переданы дополнительные функции в сфере планового регулирования деятельности предприятий. Синдикаты уже больше не занимались оптовой торговлей, поскольку ее заменили централизованным распределением по фондам и нарядам.

В начале 1930-х годов происходит почти полное вытеснение частного капитала из различных секторов экономики. На протяжении 1930-1932 годов фактически было покончено с рыночными методами и в кредитной системе. Кредит был заменен централизованным финансированием. Был запрещен коммерческий кредит между предприятиями, отменялось вексельное обращение.

Государство пыталось удержать цены в оптовой и розничной торговле на стабильном уровне, но это привело к острому товарному дефициту, вследствие чего со второй половины 1928 года вводится карточная система распределения.

Итак, начиная с 1929 года, в экономике утвердилась административная система управления, которая фактически вернула страну к политике «военного коммунизма», но уже в новых условиях. Директивное плановое распределение ресурсов и продукции окончательно вытеснило рыночные отношения. К концу первой пятилетки полностью сформировалось сверх централизованная экономика, которая с незначительными модификациями просуществовала в СССР до конца 1980-х годов.

**Советская экономика в годы войны.**

Первые полгода войны были самыми трудными для советской экономики. Промышленное производство сократилось более чем в два раза, прокат черных металлов – в три раза, цветных металлов – в 430 раз и т.д.

В это тяжелое время достаточно оперативно и энергично проявила себя сверх централизованная директивная система управления. Под чрезвычайно жестким руководством Государственного комитета обороны, созданного 30 июня 1941 года, была проведена эвакуация заводов, фабрик и перевод гражданского сектора экономики на военные рельсы.

В целом, несмотря на большое неравенство экономического потенциала СССР и Германии к началу войны, советская экономика в этот период оказалась более эффективной. За все военные годы в СССР было выпущено почти вдвое больше военной техники и вооружений. Каждая тонна металла, цемента, угля, каждый киловатт электроэнергии, каждая единица оборудования использовались у нас лучше, чем в германской экономике. В расчете на тысячу тонн выплавленной стали советская промышленность выпускала в пять раз больше танков и оружия, чем немецкая промышленность.

Как и в годы первых пятилеток, основное внимание уделялось развитию тяжелого машиностроения, металлургии, топливно-энергетического комплекса. За годы четвертой пятилетки (1946-1950) было восставлено и построено заново 6 тысяч крупных промышленных предприятий. Легкая и пищевая промышленность финансировались, как и прежде, по остаточному принципу, и их продукция не удовлетворяла даже минимальные потребности населения.

Послевоенный экономический рост в СССР имел несколько источников. Прежде всего, директивная экономика все еще сохраняла тот мобилизационный характер, который был присущ ей в годы первых пятилеток и в годы войны.

Дальнейшее развитие экономики СССР упиралось в ее чрезмерную централизацию. Все экономические вопросы большие и малые, решались только в центре, а местные хозяйственные органы были строго ограничены в решении любых дел. Основные материальные и денежные ресурсы, необходимые для выполнения плановых заданий, распределялись через большое количество бюрократических инстанций. Ведомственная разобщенность, бесхозяйственность и неразбериха приводили к постоянным простоям на производстве, штурмовщине, огромным материальным издержкам, абсурдным транспортным перевозкам из края в край необъятной страны.

Выросла целая армия специальных уполномоченных, или «толкачей», которые занимались добыванием сырья, дефицитных материалов, оборудования на заводах, в министерствах и ведомствах. Все отчеты руководителей предприятий, министров, партийных организаций разных уровней обрастали приписками о выполнении и перевыполнении планов, поэтому официальные статистических данные следовало воспринимать очень осторожно из-за их явной недостоверности.

1.2 Сущность командно – административной системы экономики.

Полярной альтернативой чистому капитализму является командная экономика, высшим воплощением которой мыслится коммунизм. Эту систему характеризуют общественная собственность практически на все материальные ресурсы и коллективное принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования, монополизация и бюрократизация экономики. Все крупные решения, касающиеся объемы используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организация производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Иными словами, производственные планы устанавливаются плановым органом для каждого предприятия, причём план контролирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнить свои производственные задания. Рабочие закреплены за профессиями и даже распределялись согласно плану по географическим регионам. Соотношение в национальном продукте средств производства и средств потребления устанавливается централизованно, таким же образом осуществляется и распределение потребительских товаров среди населения. Средства производства распределяются между отраслями на основе долговременных приоритетов, устанавливаемых центральным плановым органом. Центральный плановый орган отвечает за решения, какие товары следует производить, как их следует производить и для кого, то есть самостоятельно отвечает на классическую тройку вопросов. Все его решения носят директивный характер. Опора исключительно на централизованное планирование является характерной чертой командной экономики. Кроме того, центральный плановый орган должен решать, как потребительские товары должны быть распределены между людьми в экономике. Затем он должен точно определить, как производить потребительские товары и оборудование. Труд должен быть сосредоточен на соответствующих предприятиях, оборудование должно находиться в нужном месте. Центральный плановый орган должен разрабатывать методы распределения заданий по производству среди различных фабрик в каждой отрасли, и он должен быть уверен, что каждая фабрика имеет все необходимые факторы производства для выполнения поставленных перед ней производственных задач. На практике центральное планирование возможно благодаря двум факторам. Во-первых, проблему нужно решать каждый день заново. Функционирующая экономика, способная производить определенные товары, при этом труд и капитал уже распределены определенным образом среди предприятий и отраслей. Планирующие органы могут начинать не с нуля, а с уже сложившегося положения, и решать в каком направлении следует менять распределение ресурсов. Может оказаться, что производство оборудования должно быть увеличено. Это означает изъятие труда и некоторых машин из производства потребительских товаров и перемещение их в производстве оборудования. Как результат – совокупное текущее потребление должно быть сокращено. Это может быть сделано посредством сокращения того объема потребительских товаров, который должен приходиться на каждого работника. Во-вторых, план не должен создаваться целиком, сразу и навсегда. Может имеет место так называемый итеративный (повторяющийся) процесс, при реализации которого центральный плановый орган рассылает планы по предприятиям, а затем уточняет их в соответствии с реакцией последних. Возможно, что директора предприятий посчитают план производства определенного выпуска продукции недостаточно обеспеченным средствами производства. Плановый орган постарается оценить обоснованность этой претензии (хотя это зависит от идеологии партии, стоящей за органом) и, возможно, скорректирует план. Корректировки возможны даже после того, как план начал действовать. Например, если производство оборудования ниже контрольных цифр, то из отрасли, производящей потребительские товары может быть перемещено больше труда в отрасль, производящую оборудование. Решить проблему распределения ресурсов только командными методами невозможно. В таком случае, утверждают экономисты социалистических стран, для облегчения проблемы распределения могут быть введены цены.

Административно-командная экономика господствовала ранее в СССР, в странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно- командных (директивных) методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности, хозяйственной деятельности. Дело здесь прежде всего в том, что полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции.

Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополизмом дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

В странах с административно-командной системой решение ключевых экономических задач имело свои специфические особенности. В соответствии с господствовавшими идеологическими установками задача определения объема и структуры продукции считалась слишком серьезной и ответственной, чтобы передать ее решение непосредственным производителям – промышленным предприятиям, колхозам и совхозам. Поэтому структура общественных потребностей определялась центральными плановыми органами. Но поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в таких масштабах принципиально невозможно ,эти органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей. Оно происходило в соответствии с заранее выбранными как «Общественными» целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств фонда заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда.

Неизбежность этой системы, ее невосприимчивость к достижениям НТР и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежными коренные социально-экономические преобразования почти во всех социалистических (коммунистических) странах. Стратегия экономических реформ в этих странах определяется законами развития мировой цивилизации, в результате чего с большей или меньшей скоростью там строится современная рыночная экономика.

1.3 Положительные и отрицательные стороны административно-командной экономики.

# Достоинства командно-административной системы.

Плановая экономика обладает целым рядом преимуществ. Так, централизованная экономика позволяет быстро сосредоточить все ресурсы общества на «направлении главного удара». Это очень важно во время войн, крупных стихийных бедствий, а также позволяет продвинуться вперед в выбранной области. Поэтому, например, Советский Союз за годы первых пятилеток ( всего за 10 лет, что по историческим меркам является очень коротким сроком) “превратился из крестьянской страны в мощную индустриальную державу'' [Тимошина Т.М. «Экономическая история России» - М., 3-е изд., 1999, С.267], одержал победу в Великой Отечественной войне, первый реализовал программу освоения космоса, создал армию, способную противостоять военной машине Соединенных Штатов. Однако всё это делалось за счет других отраслей - легкой промышленности и сельского хозяйства, откуда забирались средства для развития тяжелой промышленности и ВПК.

Другим преимуществом командно-административной системы является то, что в ней в значительной степени снижены или вообще отсутствуют некоторые виды транзакционных издержек (при этом, однако, в плановой экономике появляется новый вид транзакционных издержек - издержки составления и согласования между инстанциями различного уровня плановых заданий; об этих издержках речь пойдет при рассмотрении недостатков иерархической системы)**.** Так, при централизованной экономике отсутствуют *издержки поиска информации*, поскольку производители прикреплены к магазинам и поставщикам ресурсов директивным способом, а конечным потребителям благ не приходится прилагать усилия по поиску наилучших условий купли-продажи, так как каждый вид товара производится одним производителем и его цена и качество везде одинаковы (во времена СССР цена указывалась прямо на изделии). Директивный способ прикрепления производителей к магазинам позволял централизованной организации торговли быть «самой экономичной в мире», так как она не предполагала существования сотен тысяч торговых организаций, каждая из которых обладала бы «своими бухгалтерами, органами снабжения и сбыта, подсобниками, хранилищами, расчетными счетами в банках...». Идеальная модель командно-административной системы предполагает также, что в ней практически отсутствуют *издержки заключения хозяйственного договора*, поскольку, поставщики ресурсов, производители благ и магазины прикреплены друг к другу директивным способом. Однако в этот вид издержек входят также издержки непосредственного приобретения товаров конечными потребителями.

При иерархической системе значительно снижены *издержки* *измерения* (издержки, связанные с оценкой потребителем свойств товаров), поскольку, каждый вид товара производится одним производителем, а потому покупателю не нужно тратить время на измерение и сопоставление свойств товаров различных фирм и выбор для себя наиболее предпочтительного производителя.

При плановой экономике отсутствуют также *издержки, связанные с нарушением условий контракта и контролем за его исполнением***:** никто не может нарушать плановое задание.

Помимо транзакционных издержек, при командно-административной системе отсутствуют и некоторые виды производственных издержек. В первую очередь, это издержки, связанные с затратами на рекламу и маркетинговые исследования. К тому же при иерархической системе насчитывается гораздо меньше профессий, которые не связаны непосредственно с производством материальных благ и оказанием услуг конечным потребителям. Ещё одним преимуществом командно-административной системы является то, что она позволяет в значительной степени устранить циклические колебания, способна обеспечить полную трудовую занятость и, что очень важно, сгладить неравенства в распределении доходов.

К достоинствам командно-административной системы можно отнести также и то, что плановый выпуск продукции в значительной степени фильтрует ассортимент производимых товаров и услуг, исключая из него те товары и услуги, которые пагубно воздействуют на физическое и нравственное состояние общества, но пользуются спросом при рыночной экономике.

Помимо вышеперечисленных достоинств командно-административная система обладает и рядом серьёзных недостатков, из-за которых, считают многие, сама мысль о построении социалистического государства носит утопический характер. Итак, рассмотрим эти недостатки.

# Недостатки командно-административной системы.

В качестве главного недостатка командно-административной системы выделяют невозможность плановых заданий объективно отражать потребности общества в тех или иных товарах. Ведь для того, чтобы определить, сколько единиц каждого продукта нужно обществу, Центр должен обладать информацией о потребностях людей, их вкусах и предпочтениях**.** В рыночной экономике эта информация находит своё отражение через механизм колебания цен (изменение относительных цен и предельных норм замещения являются тем ориентиром, который подсказывает производителям, что производить, а потребителям - что покупать), при плановой экономике такой механизм отсутствует, а значит, считают многие, плановая экономика в принципе не может точно определить, сколько каких товаров необходимо обществу. Существует однако мнение, что прогресс в области вычислительных технологий позволит ликвидировать ограниченность сбора и обработки информации планирующим органом, а потому «с развитием информационной техники можно будет смоделировать весь процесс производства и потребления для всего человечества в целом». Но противники этого мнения приводят следующий аргумент**:** хозяйственная жизнь характеризуется неопределённостью, а потому даже самая мощная вычислительная техника не сможет с абсолютной точностью спланировать необходимый объем и ассортимент выпуска продукции, поскольку предусмотреть все изменения в хозяйственной жизни не представляется возможным.

В качестве недостатка командно-административной системы многие выделяют также и то, что Центр, «стремясь расписать номенклатуру выпускаемой продукции в натуральном выражении вплоть “до гвоздя”, должен содержать огромный бюрократический аппарат, поглощающий значительные трудовые и материальные ресурсы». Назвать точно размер бюрократического аппарата при СССР невозможно, поскольку списки номенклатуры являлись секретными и о ней официально ничего не сообщалось.

К недостаткам командно-административной системы можно отнести и то, что у производителей отсутствуют стимулы повышать качество товаров массового потребления и внедрять более эффективные производственные технологии. Причина тому - отсутствие конкуренции. Ведь при отсутствии альтернативы покупателям не остаётся ничего иного, как покупать товары единственного производителя. К тому же мягкие бюджетные ограничения позволяют предприятию функционировать неэффективно, так как оно в принципе не может обанкротиться. Конечно, в идеальной модели командно-административной системе само государство (а не конкуренция, как при рыночной экономике) должно контролировать эффективность функционирования предприятий и стремиться повышать качество выпускаемых товаров, однако во времена СССР это получалось не всегда.

В числе важных недостатков социалистической системы выделяют также отсутствие высоких стимулов к труду, так как при ней отсутствует мотив личной выгоды. Так, доход производителя в этой экономической системе прямо не зависит от того, сколько и какой продукции он произвел - он фиксирован и определяется исключительно занимаемой должностью. Многие считают, что сама природа человеческой натуры такова, что при коллективном ведении хозяйства он никогда не будет трудиться также добросовестно, как если бы работал на себя, причём это свойство человеческой натуры невозможно ничем искоренить. Конечно, централизованное государство обладает некоторыми инструментами, с помощью которых оно может побудить людей работать с большей производительностью - это может быть угроза наказанием или внушение энтузиазма, основанного на вере в светлое будущее (в Советском Союзе использовались оба эти способа). Многие авторы критикуют социализм также за концепцию определения доли каждого участника производственного процесса на основе трудовых затрат. Они аргументируют это тем, что существует различное качество работы, разная производительность труда и, что самое главное, множество его разновидностей (от высокоинтеллектуального - до чисто физического), а потому объективно оценить его стоимость достаточно сложно.

Активной критике социалистическая система подвергается и за то, что она способствует концентрации большой власти в руках одного человека (группы лиц), что может привести к установлению в стране тоталитарного режима и проведению государством агрессивной внешней политики. Действительно, эпоха «сталинизма», к примеру, сопровождалась массовыми репрессиями, а что касается агрессивной внешней политики, то здесь в качестве примера можно привести нападение СССР на Финляндию (1939), ввод войск в Венгрию (1956), Чехословакию (1968), Афганистан (1979). К недостаткам командно-административной системы относят также и большие размеры теневого сектора. Так, уже к началу 70-х годов 3-4% ВВП СССР производилось в теневом секторе, а в период с начала 60-х по конец 80-х в среднем масштабы теневого сектора увеличились в 30 раз (в строительстве - в 60 раз, в сфере транспорта и связи - в 40 раз, в сельском хозяйстве и промышленности - в 30 раз). Однако нужно отметить, что после развала СССР размеры теневого сектора не уменьшились.

**Глава II. Реформирование командной экономики в России.**

2.1Начало реформирования командной экономики.

Первая попытка реформирования командно-административной системы в 1950 - 1960-е годы тесно связана с окончанием в марте 1953 года сталинского периода в истории СССР, когда управление страной сосредоточилось в руках трех политиков: Председателя Совета Министров Г.М. Маленкова, министра внутренних дел Л.П. Берии и секретаря ЦК КПСС Н.С. Хрущева. Между ними разгорелась борьба за единоличную власть, в ходе которой каждый их них рассчитывал на поддержку партийно-государственной номенклатуры. Этот новый слой советского общества готов был поддержать одного из этих руководителей страны при условии предоставления ему большей самостоятельности в решении местных вопросов и, главное, гарантий личной безопасности, прекращения политических «чисток» и репрессий.

При соблюдении этих условий номенклатура была готова согласиться на реформы в определенных пределах, дальше которых она не могла и не хотела идти. В ходе реформ предстояло реорганизовать или упразднить систему ГУЛАГа, стимулировать развитие аграрного сектора экономики, провести преобразования социального сектора, снизить напряжение постоянной «мобилизованности» в решении хозяйственных проблем и в поисках внутренних и внешних врагов.

Вследствие сложной борьбы на политическом «олимпе» к власти пришел поддержанной номенклатуры Н.С. Хрущев, стремительно оттеснивший своих соперников. Хрущев, будучи первым секретарем ЦК КПСС, в 1958 году стал еще и Председателем Совета Министров СССР.

Поскольку Советский Союз понес огромные людские потери во время войны, советское руководство еще в 1948 году распорядилось более «экономно» использовать заключенных в системе ГУЛАГа, то есть не допускать их массовую гибель от недоедания, непосильной работы, отсутствия медицинской помощи. Была установлена небольшая заработная плата для «ударников», увеличение нормы пайков. Но эти меры не дали ожидаемых результатов и перед правительством возникла дилемма: либо идти по пути улучшения условий содержания заключенных, либо закрыть все лагеря.

Увеличение же государственных расходов делало эту систему нерентабельной, к тому же она могла функционировать только при постоянном пополнении людьми, попавшими в жернова репрессий. Но поскольку новое руководство страны боялось возобновления новых репрессий, оно пошло по второму пути. В 1953 – 1954 годах из тюрем, ссылок, лагерей стали возвращаться люди.

Несмотря на недоговоренности и издержки, это был первый шаг к гражданскому миру в обществе, к кардинальным реформам во всех сферах, и прежде всего в экономике. Реабилитация невинно осужденных явилась не только политическим, но и чисто экономическим фактором роста, поскольку миллионы специалистов вышли из лагерей, получили утраченные гражданские права, смогли применить свои знания и опыт в народном хозяйстве.

Политические изменения в СССР требовалось подкрепить изменениями и в экономике. Выступая в августе 1953 года на сессии Верховного Совета СССР, Г.М. Маленков четко сформулировал основные направления экономической политики: резкий подъем производства товаров народного потребления, крупные инвестиции в отрасли легкой промышленности. Такой коренной поворот, казалось бы, навсегда должен был изменить принципиальные ориентиры развития советской экономики, устоявшиеся в предыдущие десятилетия.

Проходивший вслед за сессией Верховного Совета Пленум ЦК КПСС в сентябре 1953 года принял постановление о неотложных мерах по подъему сельского хозяйства.

Одним из первых мероприятий нового руководства страны было снижение сельскохозяйственного налога, списание недоимок по налогам за прошлые годы, увеличение размеров личных подсобных хозяйств колхозников и приусадебных участков рабочих и служащих в городах и поселках .Были снижены нормы обязательных поставок государству продукции животноводства, увеличены закупочные цены на продукцию колхозов и совхозов, расширены возможности развития колхозных рынков. С середины 1950-х годов сельское хозяйство впервые стало рентабельным. Заметно увеличились государственные ассигнования на развитие аграрного сектора: в 1954 – 1955 годы они составили 34,4 млрд. руб., что на 38% больше, чем за всю четвертую пятилетку. Доля расходов государственного бюджета на сельское хозяйство увеличилась с 7,6% в 1950 году до 18% в 1955 году.

На сентябрьском (1953) Пленуме ЦК партии Н. Хрущев выступил с предложением о поднятии целинных и залежных земель, но оно не получило должной поддержки у других руководителей партии и государства. И лишь на Пленуме ЦК в феврале – марте 1954 года эта программа была принята, и в том же году началось массовое освоение целины. Однако это новое грандиозное начинание в первые же годы столкнулось с обычной бесхозяйственностью, беспечностью. Не были построены зернохранилища или простые укрытия для зерна, и огромное количество собранного хлеба лежало на токах под открытом небом, мокло под дождем, развевалось ветром. Не было железных дорог, не хватало автомашин, чтобы вывозить хлеб на элеваторы.

Каждый год восточные целинные области приходилось перебрасывать технику и людей для уборки урожая из центральных и южных районов, где урожай созревал и убирался раньше. Все это требовало значительных расходов, и стоимость зерна на целине в 1954 – 1964 годы была на 20% выше, чем в основных зерносеющих районах.

Большие изменения происходили не только в аграрном секторе, но и в других отраслях экономики. Заметное внимание стало уделяться промышленности, особенно ее техническому уровню. В 1955 году на Пленуме ЦК было подчеркнуто, что самое главное в настоящее время для промышленности – это «всемерное повышение технического уровня производства на базе электрификации, комплексной механизации и автоматизации». В середине 1950-х годов стало очевидным, что без признания приоритетного развития новых направлений в науке Советскому Союзу будет трудно выдержать не просто экономическое, но, прежде всего, военное противостояние с Западом. Именно на рубеже 1950 – 1960-х годов появился знаменитый лозунг: «Наука должна стать непосредственной производительной силой социалистической экономики».

Были брошены огромные финансовые, материальные и людские ресурсы на развитие отдельных направлений фундаментальных наук и естествознания, на подготовку высококвалифицированных научных кадров, в результате чего был достигнут значительный рывок советской науки и техники. В 1954 году была введена в эксплуатацию первая в мире атомная электростанция в г.Обнинске Калужской области, в 1959 году построен первый атомный ледокол «Ленин», в 1957 году на околоземную орбиту выведен первый спутник Земли, в 1961 году – первый космический корабль с Ю. Гагариным на борту.

В эти же годы бурно развивалась энергетическая база страны. Был построен ряд гидроэлектростанций на Волге, Днепре, Ангаре и других реках. Одновременно с этим мощный импульс был дан развитию добычи нефти и газа, прежде всего, в Сибири. Добыча нефти увеличилась с 52,7 млн. т в 1954 году до 347,3 млн. т в 1965 году. Заметное развитие получили химическая промышленность, металлургия, добыча угля и т.д.

Изучая данный период экономической истории, приходится констатировать, что советское руководство, приступая к столь масштабным реформам, не имело комплексной перспективной программы дальнейшего развития страны. Этим объясняются многочисленные, лишенные здравого смысла, повороты экономической политике, зависевшие от нетерпения руководителей, их желания немедленно исправить все недостатки. Это приводило к поспешности и в определении сроков достижения намеченных целей, и в выборе методов их осуществления, сто зачастую обесценивало положительный эффект от нововведений.

В качестве примера можно привести выдвинутое Хрущевым в 1957 году предложение догнать США по производству мяса, масла, молока в течение 3 – 4 лет. Специалистам была ясна нереальность этого желания, поскольку в 1956 году США производили 16 млн. т мяса, а СССР – 7,5 млн. т, и для сокращения такого не было никаких реальных условий: достаточного количества кормов для животноводства, помещений для скота, средств механизации и т.д. Но возражать руководителям было рискованно. Лозунг же «догнать и перегнать Америку по производству продукции животноводства» вскоре повис в воздухе. В первый год советско-американского «соревнования» производство мяса в СССР увеличилось всего лишь на 301 тыс. т, а в 1960 году – еще на 1007 тыс. т.

Желание Хрущева побыстрее догнать Америку вело к авантюризму в центре и на местах. Повсюду создавалась видимость небывалых успехов, широко практиковались приписки, рождались «рекорды» и «почины», продолжавшие традиции стахановского движения. В каждой области, крае, республике появились «маяки»: образцовые хозяйства и отдельные работники, на которых следовало равняться остальным. При этом все понимали, что для таких «маяков» созданы особые условия, что их достижения не что иное, как показуха.

Такой же непродуманной была затея Хрущева с принудительным внедрением Посевов кукурузы на зерно по всей стране, невзирая на климатические условия различных районов. Вдохновленный увиденным во время поездок в США, Хрущев стал одержим идеей организовать повсеместное выращивание кукурузы на зерно и для корма скота, не учитывая того, что эта зерновая культура требует жаркого климата, которого нет в основных зерносеющих районах СССР, расположенных гораздо севернее, чем в США. Хрущев без конца ездил по стране и лично контролировал выполнение этой программы.

В самый пик кукурузной кампании этой культурой было засеяно не менее 37 млн. га, а вызреть она могла лишь на 7 млн. га. Во многих областях посевы кукурузы гибли из-за дождей и холода, не успевая вызревать во время короткого лета. Тем не менее, руководящие партийно-государственные повсюду органы требовали расширения посевных площадей, занятых кукурузой, за счет сокращения традиционных культур. Производство кукурузы на корма почти везде обходилось гораздо дороже, чем обычная заготовка привычных трав. Попытка воплотить данную идею в жизнь закончилась в 1964 – 1965 годах, и с тех пор посевы этой культуры остались лишь в традиционных южных районах страны.

Все эти нововведения не привели к улучшению зерновой ситуации в стране, средняя урожайность почти не росла. Некоторого роста урожайность стала даже снижаться: в 1960 году – 10,9, в 1962 – 10,9, в 1963 – 8,3 ц/га, и только в 1964 году она достигла уровня 1958 года.

В 1958 году было принято решение ликвидировать МТС, а технику продать колхозам. Но так как в это же время резко поднялись оптовые цены на технику, МТС стали распродавать ее по возросшим ценам. Однако у колхозов не было средств для приобретения этой техники. Долги колхозов банков за сельскохозяйственную технику составили в 1961 году более 2 млрд. руб.

Государство пыталось помочь колхозам путем снижения цен на автомашины, тракторы, инвентарь, запасные части, бензин. Но по причине отсутствия средств у колхозников резко сократился устойчивый спрос на продукцию сельскохозяйственного машиностроения, который раньше существовал со стороны МТС. Заводы оказались переполненными продукцией и были вынуждены сокращать производство. Уже к 1959 году были изъяты многие объявленные ранее льготы.

В 1963 году из-за неблагоприятных погодных условий был собран очень низкий урожай – всего 107,5 млн. т. От засухи пострадали основные житницы: Северный Кавказ, Южная Украина и т.д. Во многих районах страны обострилась проблема с хлебом, в городах стали выстраиваться очереди, продажа хлеба на одного человека стала ограничена. Впервые в истории Советского Союза начались массовые закупки хлеба за границей за счет наличного золотого запаса, чтобы не допустить повторения страшного голода прошлых лет.

Продолжался процесс укрупнения и слияния колхозов. Если к 1955 году их количество составляло 87,5тыс., то к 1964 году оно сократилось до 37,5тыс. Одновременно стал изживаться достаточно своеобразный сектор экономики, оставшийся еще со времен нэпа – промысловая кооперация, на долю которой в 1955 году приходилось 8% всей промышленной продукции. Промартели выпускали разнообразные изделия повседневного быта, выполняли различные услуги. В 1956 году в государственную собственность переведены наиболее крупные промартели, а в 1960 году промысловая кооперация полностью прекратила свое существование. В начале 1962 была осуществлена перестройка управления сельским хозяйством. На Районном уровне учреждены колхозно-совхозные управления, а в областях, краях и республиках – колхозно-совхозные комитеты. Областные комитеты партии были разделены по производственному принципу на промышленные и сельскохозяйственные.

Следует сказать, что ученые экономисты и практические работники пытались разрабатывать новые подходы к экономическому развитию страны, особенно в области долгосрочного планирования и прогнозирования, определения стратегических макроэкономических целей. Но эти разработки не были рассчитаны на быструю отдачу, поэтому им не уделялось достаточного внимания. Руководству страны нужны были реальные результаты в настоящее время, а по всему все силы направлялись на бесконечные корректировки текущих планов.

В результате всех «экспериментов» экономическое положение страны на рубеже 1050-1960-х годов оставался достаточно напряженным. Стала более заметной инфляция. Правительство сделало попытку поправить положение дел за счет трудящихся. Первым шагом в этом направлении была денежная реформа. С 1 января 1961 года в обращение вводились новые купюры. Обмен старых денег производился в пропорции 10:1, в той же пропорции менялись цены и заработная плата. Фактически была проведена деноминация, то есть укрупнение денежной единицы страны. Но покупательная способность новых денег при этом продолжала снижаться. Следующим шагом можно считать решение правительства о всеобщем снижении тарифных расценок в промышленности примерно на 30%. Это было вызвано тем, что динамика роста производительности труда по стране оказалась ниже запланированной. ЦК партии решил организовать кампанию за сокращение производственных издержек, что означало скрытое понижение заработной платы рабочих. В это же время было опубликовано постановление правительства о повышении цен на мясо и мясные изделия на 30%, на масло – на 25%. Эти решения вызвали недовольство и привели к стихийным выступлениям рабочих. Самое крупное из них было в Новочеркасске, где власти вывели против рабочих танки и применили оружие. Десятки человек погибли, девять человек были приговорены к смертной казни, множество людей осуждены к различным срокам заключения.

На рубеже 1950 – 1960-х годов в Советском союзе произошли большие изменения в социальной сфере и, которые коснулись, в первую очередь, городского населения. В апреле 1956 года был отменен антирабочий закон 1940 года о суровых наказаниях за опоздание на работу и прогулы, о запретах на перемену места работы. В сен­тябре того же года был установлен минимум заработной платы, ниже которого на предприятиях нельзя было оплачивать работу. Но главным среди других был закон о пенсионном обес­печении,введенный в июле 1956 года, который затронул интересы миллионов людей. Размер пенсий зависел от стажа работы и возраста. Мужчины могли уйти на пенсию в возрасте 60 лет при 25-летнем ста­же работы, женщины — в 55 лет при 20-летнем стаже (это было гораз­до ниже возрастного ценза, установленного в большинстве западных стран). Сумма ежемесячной пенсии колебалась от 300 до 1200 руб.

Однако в этом законе был совсем обойден вопрос об автомати­ческом уходе на пенсию при достижении предельного возраста. Это, в свою очередь, открывало большие возможности для чиновников выс­шего ранга (например, министров) находиться на своих постах пожиз­ненно, хотя их физические и умственные способности к тому времени уже совсем не отвечали возросшим требованиям. Помимо этого, зна­чительно расширилась система персональных пенсий, назначаемых «за особые заслуги перед государством». Их размер был несоизмери­мо выше общегосударственных пенсий, с ними были связаны различ­ные привилегии по оплате жилья, бесплатному проезду на обществен­ном транспорте, получению бесплатных путевок в санатории и пр. Особая система пенсий сохранялась для военных и сотрудников гос­безопасности.

**Реформа 1965 года.** Проект Директив по восьмому пятилет­нему плану развития народного хозяйства СССР (1966—1970)разрабатывался **с** большим трудом. Уже в самый разгар работы (1963—1964) стало ясно, что цифры, заложенные в Программе партии, в том числе и на 1970 год, едва ли выполнимы. Возникла идея разработать еще один семилетний план на 1966— 1972 годы, чтобы как-то замаскировать невозможность выхода на ру­бежи, определенные **XXII** съездом партии, и чтобы к 1972 году хотя бы немного превзойти план 1970 года. Но к концу 1964 года решили все же отказаться от этого и снова вернулись к восьмой пятилетке,в течение которой планировалось увеличить производительность труда в промышленности на 33-35%, прибыль — более чем в два раза. Также намечалось 80% прироста продукции обеспечить за счет увеличения производительности труда. Было предусмотрено развитие территориально-производственныхкомплексов**:** Западно-Сибирского, Ангаро-Енисейского, Южно-Таджикского, Тимано-Печерского, Южно-Якутского, Оренбургского и др. Предполагалось уделить первостепенное внимание развитию сельского хозяйства, производству потребительских товаров, росту реальных доходов населения. Однако осуществить задуманное было невозможно без кардиальных изменений в экономике, а потому остро встала проблема ее реформирования. В сентябре 1965 года на Пленуме ЦК было принято постановление «Об улучшении управления промышленностью», совершенствовании планирования и усилении экономического сти­мулирования промышленного производства», в соответствии с кото­рым в стране началась **новая экономическая реформа** Было решено уп­разднить совнархозы и вернуться к отраслевому принципу управления. Были вновь образованы союзно-республиканские и общесоюзные министерства по отраслям промышленности.

Следующим важным направлением данной реформы стало из­менение всей системы планирования и экономического стимулиро­вания. Было признано необходимым устранить излишнюю регламен­тацию хозяйственной деятельности предприятий. Для этого сократили число плановых показателей, устанавливаемых сверху. В отличие от прежней системы, сориентированной на рост производства валовой продукции, теперь главным показателем становился рост объемов ре­ализованной продукции предприятия, Предусматривалось оценивать итоги хозяйственной деятельности по полученной прибыли и выполнению заданий по поставкам важ­нейших видов продукции.

Среди обязательных показателей устанавливались еще и такие: основная номенклатура продукции, фонд заработной платы, платежи в бюджет и ассигнования из бюджета, показатели по объему центра­лизованных капиталовложений и вводу в действие производственных мощностей и основных фондов, задания по внедрению новой техники и материально-техническому снабжению. Все остальные по­казатели хозяйственной деятельности предстояло устанавливать пред­приятиям и организациям самостоятельно, без утверждения в мини­стерствах и ведомствах.

В соответствии с постановлением было решено расширять эко­номические права предприятий, развивать прямые связи между про­изводителями и потребителями на принципах взаимной материаль­ной ответственности и заинтересованности. Предлагалось внедрять в практику отношения, основанные на хозяйственных договорах меж­ду предприятиями.

Для повышения роли экономического стимулирования была сделана попытка усовершенствовать систему ценообразования в пользу низкорентабельных производств, так как в советской эконо­мике наряду с высокоприбыльными заводами и фабриками всегда су­ществовало множество убыточных предприятий. Зачастую на некоторых высокоприбыльных предприятиях имелись участки, выпускавшие необходимую для насе­ления, но убыточную продукцию. Поэтому предприятия сами не хо­тели выпускать эти изделия и всячески старались от них избавиться. В связи с этим усиливалось значение таких инструментов, как цена, прибыль, премия, кредит, которым возвращали их исходное значение.

Хозяйственная реформа началась очень активно. Уже в январе 1966 года на новые условия работы переведены первые 43 предприя­тия в 17 отраслях промышленности. В октябре 1965 года было утвер­ждено Положение о социалистическом государственном предприятии, в котором закреплялись его права в области производственно-хозяй­ственной деятельности, строительства и капитального ремонта, в об­ласти материально-технического снабжения, финансов, труда и зара­ботной платы, а также круг обязанностей и степень ответственности за их нарушения. Заметно изменились отношения между предприятием и госу­дарством. Была введена плата за производственные фонды, за земель­ные и водные ресурсы. Произошли заметные изменения и в системе ценообразования: оптовые цены стали более объективно отражать реальные производ­ственные затраты и предприятия уже могли получать прибыль от реа­лизации своей продукции.

Дли предприятий, переведенных на новую систему хозяйство­вания, был установлен государственный Знак качества для важней­шей серийной и массовой продукции. Этот Знак подтверждал стабиль­ность качества данного изделия, высокую культуру производства и др.

В 1967 году на новые хозяйственные условия стали переводить целые отрасли промышленности, и к концу года работало по-новому уже 15% предприятий, на долю которых приходилось 37% промышленной продукции.

Хозяйственная реформа затронула и сельское хозяйство**.** В мар­те 1965 года на Пленуме ЦК КПСС была поставлена задача устранить негативные последствия хрущевских «экспериментов» на селе. От­менялись обязательные повсеместные посевы кукурузы, больше внимания стало уделяться Центральным Черноземным и Нечернозем­ным районам страны, восстанавливались приусадебные участки и т.д.

Резко усилилось финансирование аграрного сектора. В 1966— 1980 годах по официальным данным туда было направлено 383 млрд. руб., что составляло 78% всех капиталовложений в сельское хозяйство за все годы Советской власти. За счет этих средств началось осуще­ствление грандиозных программ по комплексной механизации, элек­трификации сельского хозяйства, мелиорации и химизации почв.

Итоги восьмой пятилетки были достаточно обнаде­живающими. В первые же годы были достигнуты неплохие результа­ты. Сблизились темпы роста производительности труда и средней за­работной платы работников, занятых в промышленности. Заметно вырос удельный вес интенсивных факторов в общем приросте наци­онального дохода страны с 34% в 1966 году до 40% в 1970 году.

В конце 1960 — начале 1970-х годов позитивный потенциал хозяйственной реформы стал исчерпываться, народное хозяйство возвращалось к традиционным источникам экономического роста за счет топливно-энергетическою и военно-промышленного комплекса. Не принесли ожидаемых результатов попытки внедрить в массо­вое производство наукоемкие технологии (радиоэлектронику, инфор­матику, вычислительную технику, биотехнологию и др.). Структура советской экономики приобретала все более нерациональный, одно­бокий характер с уклоном в тяжелую индустрию и с минимальным выходом на непосредственные потребности людей.

К началу 1970-х годов, когда в экономике еще ощущалось влия­ние реформы 1965 года, становилось ясно, что она постепенно свора­чивается, хотя никто не отменял экономических методов управления, а в партийных документах постоянно подчеркивалась необходимость повышения фондоотдачи, снижения производственных затрат и фондоемкости производства и т.д.

К концу 1970 года на новую систему хозяйствования из 49 тыс. промышленных предприятий было переведено более 41 тыс., на долю которых приходилось 95% прибыли и 93% общего выпуска промыш­ленной продукции. Была даже сделана попытка перевести на хозрас­четные принципы аппарат министерства приборостроения, средствавтоматизации и систем управления.

Реформа А. Н. Косыгина была с самого начала обречена на про­вал, так как она оставляла без изменений глубинные отношения про­изводства — отношения собственности. В реформе были заложены не­совместимые принципы: расширение прав предприятий и усиление централизации. Хотя предприятия и становились формально более самостоятельными, они не имели права сами назначать цену на свою продукцию. То же самое произошло и с правом предприятия самосто­ятельно распоряжаться рабочей силой, нанимать необходимых работ­ников, увольнять лишних или плохо работающих людей. Здесь руко­водители предприятий столкнулись с яростным сопротивлением профсоюзов и партийного аппарата, боявшихся пробудить малейшие проявления недовольства среди рабочих.

Итак, экономическая реформа 1965 года ознаменовала собой наиболее масштабную попытку усовершенствовать социалистическую систему хозяйствования, но эта попытка оказалась половинчатой и не дала заметных устойчивых результатов. Партийное руководство стра­ны, сделав несколько шагов вперед к рынку, не решилось на дальней­шую трансформацию хозяйственной системы, так как это неизбежно привело бы к необходимости и политической либерализации.

А в итоге эта реформа, как и все предыдущие, фактически ока­залась направленной на продление существования самой командно-административной системы, так как она не отвергала ее основные принципы, без чего попытки реформирования экономики не могли дать нужного эффекта.

2.2 Последствия реформирования командной экономики.

Постепенно из общепринятого лексико­на стало исчезать само слово «реформа», а на его месте появились термины «улуч­шение», «совершенствование». И хотя на партийных съездах и пленумах по-прежнему повторялись фразы о необходимости «органического соединения достижений научно-тех­нической революции с преимуществами социалистической системы хозяйства», ведомственный монополизм неизбежно отторгал идеи научно-технического прогресса, все большую силу набирали инерт­ность и косность антиреформаторского мышления.

В качестве универсального средства решения всех социально-эко­номических проблем провозглашалось повышение руководящей роли коммунистической партии, распространение партийного контроля на все сферы жизни общества. В соответствии с решениями XXIV съезда КПСС (1971) в Уставе партии было записано положение о том, что пра­вом контроля за деятельностью администрации наделялись партийные организации не только в сфере производства, но и в научно-исследова­тельских институтах, учебных заведениях, культурно-просветительских учреждениях и т.д. Чтобы добиться выполнения планов, партийные ра­ботники исполняли функции диспетчеров, снабженцев, следили, на­пример, за осуществлением прямых хозяйственных связей между пред­приятиями и пр. При этом сохранялось уникальное положение: партия всюду руководит и контролирует, а за неудачи отвечают государствен­ные органы и руководители предприятий.

По всей стране распространилась практика организации раз­личных «починов», направленных на достижение небывалых хозяйственных результатов, например: сдать государству «6 миллионов тонн узбекского хлопка», «1 миллион тонн кубанского риса», «казахстанс­кий миллиард пудов зерна» и др., при этом совершенно не подсчитывались прямые убытки, связанные с невероятным напряжением люд­ских ресурсов, с нарушением экологии.

Больших успехов достигла так называемая «теневая эко­номика», которая расцвела пышным цветом на ниве тотального ого­сударствления хозяйственных структур и ловкого манипулирования дефицитом. Особенно абсурдным было усиление всеобщей дефи­цитности на фоне совершенно невероятных излишков различных видов сырья и материалов. А поскольку руководители предприя­тий не могли самостоятельно распоряжаться ненужными ресурса­ми, то за них это делали подполь­ные дельцы, которые выполняли рыночные функции и помогали поддерживать дееспособность советской экономики, удовлетворять ее потребности. «Теневой бизнес», сращиваясь с представителями партийно-государственного аппарата в центре и на местах, контролировал обороты миллиардных средств, не облагаемых налогами.

В эти же годы руководство страны пыталось уйти от экстенсив­ного развития экономики, но сделать это становилось все труднее. И хотя официально было заявлено, что страна еще в 1930-х годах про­шла стадию индустриализации, в действительности экономика СССР 1960-1970-х годов не отличалась высоким уровнем технического раз­вития. По-прежнему продолжался процесс перехода от домашинных методов труда к машинной технике во всех отраслях материального производства, в то время как промышленно развитые страны уже да­леко ушли вперед по пути научно-технического прогресса, осваивая его новые достижения. Так, доля занятых тяжелым физическим трудом в промышлен­ности СССР в начале 1980-х годов составляла около 40%, в строительстве — 60%, в сельском хозяйстве — около 70%, причем темпы его вытеснения с каждым годом снижались.

Догоняя западные страны, Советский Союз «наверстывал» это отставание теми же экстенсивными методами: путем вовлечения в производство дополнительных материальны и людских ресурсов, поэтому отставание многих отраслей все нарастало, приобретая застойные черты. Для прироста каждого дополнительного процента валового внут­реннего продукта приходилось затрачивать все больше средств. Так, если в годы четвертой пятилетки на нужды народного хозяйства на­правлялось немногим более трети всех бюджетных ассигнований, то в одиннадцатой пятилетке — уже 56%. Постепенно сокращались ассиг­нования на социально-культурные программы: с 37,4% в 1970 году до 32,5% в 1985 году. Большое напряжение испытывала экономика с люд­скими ресурсами. Из-за постоянного снижения рождаемости заметно снижалась доля молодежи, впервые приходящей в общественное про­изводство: с 12 млн. человек в 1971 — 1975 годах до 3 млн. человек в 1981-1985 годах. В стране усиливалась массовая миграция людей из деревни в город. Если в 1959 году население городов составляло 47,9%, то в 1981 году — уже 63,4%.

И хотя десятая пятилетка (1976—1980)была провозглашена «пя­тилеткой эффективности и качества», результаты работы оказались весьма скромными. По-прежнему структура экономики оставалась такой же, какой она была в 1930—1950-е годы, то есть с преобладани­ем тяжелой, фондоемкой промышленности. Добыча природных ре­сурсов перемещалась в суровые и труднодоступные районы Севера и Сибири.

В начале 1970-х годов в результате мирового сырьевого и энер­гетического кризиса цены на западных рынках на энергоносители рез­ко возросли. Поэтому было принято реше­ние форсировать поставки нефти и газа на Запад. За период с 1960 по 1985 годы доля топлива и сырья в советском экспорте поднялась с 16,2 до 54,4%, а доля машин и сложной техники упала с 20,7 до 12,5%. Внешняя торговля СССР стала все больше приобре­тать ярко выраженный «колониальный» характер. Доходы от реализа­ции нефти и нефтепродуктов в 1974—1984 годах по самым скромным подсчетам составили 176 млрд. инвалютных рублей, в страну букваль­но хлынул поток «нефтедолларов». Но следует отметить, что эти средства оказали очень скромное влияние на развитие экономики страны, Затратный механизм перемалывал эти деньги, которые вкладывались в осуществ­ление дорогостоящих, бесперспективных и экологически вредных дол­гостроев (Астраханский газоконденсатный комбинат, газохимический комплекс «Тенгизполимер», канал Волга - Чограй в Калмыкии и др.). Нефтедоллары замораживались на десятилетия в незавершенном стро­ительстве, тратились на закупку импортного оборудования, которое потом оседало на складах, а то и просто оказывалось под открытым небом.

К середине 1980-х годов поступления от эксплуатации нефтяных месторождений стали сокращаться, поскольку многие промышленно развитые страны сумели перевести свою экономику на энергосберегающие технологии, в результате чего спрос на нефть сни­зился, цены на мировом рынке начали падать, что не замедлило отри­цательно сказаться на развитии советской экономики.

В 1979 году была сделана еще одна попытка правительства А.Н. Косыгина придать второе дыхание реформированию экономи­ки, покончить с пресловутыми валовыми показателями. Для этого был установлен показатель нормативно-чистой продукции,по которому предприятия должны были учитывать только вновь созданную сто­имость без затрат на сырье, материалы и пр. Предполагалось, что это нововведение будет стимулировать внедрение новой техники, повышение качества продукции, заставит отказаться от деления продукции на выгодную и невыгодную. Это не предполагало ради­кального реформирования командно-административной системы, а было направлено всего лишь на ее очередную модернизацию.

В ноябре 1982 года после смерти Л.И. Брежнева генеральным секретарем ЦК КПСС стал Ю.В. Андропов, чья деятельность прохо­дила под знаком массовой замены министров, секретарей обкомов и ЦК союзных республик на новые лица и всемерного укрепления дис­циплины. В экономике продолжали нарастать негативные процессы. Про­мышленные предприятия работали в условиях постоянной неритмич­ности поставок сырья и материалов.

В 1982 году по инициативе секретаря ЦК КПСС по сельскому хозяйству М.С. Горбачева была принята очередная амбициозная и не­реальная «Продовольственная программа»,выполнение которой провоз­глашалось всенародным делом, но ее судьба была такой же, как и мно­гих других, ранее принятых программ. Намечалось, что среднегодовой сбор зерна возрастет в 1981 — 1985 годах до 238-243 млн. т, но в действи­тельности он составил всего 180 млн. т, что оказалось на 25% ниже, чем в среднем за годы десятой пятилетки.

Страна пре­вратилась в крупнейшего мирового импортера зерна. Зерно закупа­лось в США, Канаде, Австралии, Аргентине и других странах. В 1972 году СССР закупил в США 18 млн. т, а в 1979 году — 25 млн. т зерна. Согласно ранее заключенному договору, СССР мог закупать и дальше в течение пяти лет ежегодно 15 млн. т без специального разре­шения американского правительства, что означало признание краха советской аграрной политики.

Неспособность сельского хозяйства прокормить население сво­ей страны указывала не только на внутренние пороки советской сис­темы, но и на общую социально-экономическую отсталость. Так, в 1970-е годы в сельском хозяйстве США было занято 2,5-3% самодея­тельного населения, а в СССР — 25%. В 1970 году один работник со­ветского сельского хозяйства производил 4,5 т зерна, 320 кг мяса и 2,8 т молока в год, в то время как один американский работник производил 54,7 т зерна, 4570 кг мяса, 11,8 т молока в год. Производительность труда в середине 1970-х годов в сельском хозяйстве США была в четыре-пять раз выше, чем в СССР.

К началу 1980-х годов состояние экономики СССР продолжало ухудшаться. Так, ежегодный прирост национального дохода страны снизился с 9% в 1965 году до 2,6% в 1982 году, а промышленного про­изводства — с 7,3 до 2,8%.

Советская эконо­мика в целом заметно отставала от промышленно развитых стран. В структуре народного хозяйства преобладающая роль принадлежала добывающей и топливной промышленности, в этих отраслях находи­лось до 40% всех производственных фондов и рабочей силы страны. Производительность труда в середине 1970-х годов в советской про­мышленности была в два раза ниже, чем в США. Экономика СССР в целом выпускала в 1979 году не более 60% американской продукции.

2.3 Перестройка и ее итоги.

В марте 1985 года, после смерти К.У. Черненко, генеральным секретарем ЦК КПСС был избран М.С. Горбачев, а Председателем Совета Мини­стров стал Н.И. Рыжков. Начался новый и последний этап в истории СССР, получивший вскоре название **«**перестройка**».**

Новое руководство страны встало перед необходимостью оста­новить распад системы «государственного социализма» и защитить ин­тересы правящей номенклатуры. Для этого стали проводиться осто­рожные реформы всех общественных структур, в том числе и в экономике, поскольку глубокий кризис уже успел охватить основные звенья системы.

В середине 1988 года были приняты законы, по которым разре­шалось открывать частные предприятия в более чем 30 видах произ­водственной деятельности. В соответствии с этими законами факти­чески был легализован большой сектор «теневой экономики», где по самым скромным подсчетам «прокручивалось» до 90 млрд. руб. (в мас­штабах цен того времени), доставшихся их владельцам самыми раз­ными путями, включая уголовно наказуемые.

На всеобщей волне возрождения демократических идей по всей стране распространилось рабочее самоуправление.Стали создаваться Советы предприятий, выбранные на общих собраниях трудовых кол­лективов, у которых были достаточно большие полномочия, напри­мер, право избрания и увольнения директоров. Но в конце 1980-х годов так назы­ваемое самоуправление сошло на нет, а власть снова перешла в руки директоров, которые позже, в 1990-х годах, стали представлять боль­шую экономическую и политическую силу в стране.

Характерным явлением позднесоветского периода было разви­тие арендных отношений, на которые партийные и государственные руководители возлагали большие надежды в расчете на повышение заинтересованности работников в результатах труда. В соответствии с Законом об арендетрудовой коллектив мог взять в аренду у государства свое предприятие, чтобы в дальнейшем привати­зировать его путем выкупа по чисто символическим ценам. Арендный сектор стал увеличиваться весьма динамично, и к концу февраля 1992 года было сдано в аренду более 9,4 тыс. российских предприя­тий, численность занятых на которых составляла 8% всех работающих в стране. Российское правительство решило приостановить этот про­цесс и в 1992 году перестало заключать новые соглашения об аренде.

В 1989—1991 годах широкое распространение получили новые формы производственных объединений — концерны, корпорации,которые создавались следующим образом: группа государственных предприятий и подразделения отраслевых министерств образовыва­ли некую ассоциацию. К концу 1991 года в России насчитывалось пример­но 3076 ассоциаций, 227 концернов и 123 консорциума. Более точно подсчитать их число было очень трудно из-за бесконечного перекре­стного владения.

В июне 1990 года было принято постановление Верховного Со­вета СССР **«**О концепции перехода к регулируемой рыночной экономи­ке**»** и ряд других документов, по которым предусматривалась посте­пенная демонополизация, децентрализация и разгосударствление собственности, создание акционерных обществ, реформирование кредитной и ценовой политики, системы оптовой торговли оборудо­ванием и сырьем, электроэнергией, развитие частного предпринима­тельства и т.д. Правда, реализация этих законодательных актов откла­дывалась на год, поскольку правительство опасалось их влияния на ухудшение обстановки в стране.

В некоторых республиках началась разработка своих экономических программ, представлявших собой альтернативу программам союзного правительства. Так, в Рос­сии в 1990 году появилась **«**Программа 500 дней**»,** разработанная кол­лективом экономистов под руководством академика С. Шаталина и одобренная Верховным Советом РСФСР.

В 1988 году стало ясно, что дела в экономике не улучшаются, заметно растет цена реформ.Более того, впервые прозвучал тезис о неизбежности болезненного характера экономических реформ, о не­возможности провести реформы так, чтобы от них все только выигра­ли. На первомСъезде народных депутатов СССР (май-июнь 1989 года)в выступлении Н.П. Шмелева звучал призыв более решительно про­водить либерализацию экономики, формировать на этой основе кон­курентную среду для отечественных производителей, а для этого ис­пользовать золотовалютные резервы, иностранные капиталы и др. Но от этих предложений правительство Н.Рыжкова категорически от­казалось, прикрываясь, в основном, идеологическими причинами.

В 1988 году стало более заметным снижение производ­ства в сельском хозяйстве, а в 1990 — в промышленности. Продолжала разрушаться финансовая система. В 1989 году бюджетный дефицит составил 11% ВНП, а в 1991 — уже 16%. Внешний долг к концу 1991 года превышал 60 млрд. долл. Резко выросли темпы инфляции: если в 1990 году инфляция составила 10%,то в конце 1991 года она достигла 25% в неделю, что привело к расцвету «черного» рынка и всеобщего дефицита. Золотой запас в 1985—1991 годах сократился в 10 раз и со­ставил в конце 1991 года всего лишь 240 т. Добыча нефти сократилась с 560 млн. т. в 1989 до 461 млн.т. в 1991 году.

Одним из важных факторов, повлиявших на ухудшение экономической ситуации, были непомерные военные расходы СССР. Нако­нец 1990 года в Вооруженных силах страны насчитывалось 4,5-4,7 млн. человек. Добиваясь военного паритета с США, СССР производил тем не менее в конце 1980-х годов в несколько раз больше танков, БТР, ар­тиллерийских орудий, бомбардировщиков, подводных лодок, ракет малой и средней дальности и др. На нужды армии направлялись мил­лионы тонн дизельного топлива, в то время как его остро не хватало в сельском хозяйстве.

Продовольственная проблема в стране все обо­стрялась. С 1989 года стал нарастать дефицит на самые необходи­мые продукты питания. Были введены различные регламентации на продажу не только продовольствия, но и на многие другие това­ры. В 1990 году по всей стране, включая Москву, появились кар­точки, талоны, купоны, визитки, которые регулировали распреде­ление мяса, масла, сахара, табака, муки, различных круп, детского питания, вино-водочных изделий и т.д. А в 1991 году в страну стала поступать гуманитарная помощь из разных стран и международных организаций, Так закончилась реализация Продовольственной про­граммы. Подобная участь постигла и другие «перестроечные» програм­мы: жилищную (каждой семье — квартиру или дом к 2000 году), «Ком­плексную программу развития производства товаров народного по­требления и сферы услуг на 1986—2000 годы». Но жилищная проблема только обострялась, а полки магазинов пустели.

В связи с возрастающими трудностями в экономике руковод­ство страны решилось на реформирование полити­ческой системы СССР, поскольку она все чаще стала проявлять себя как фактор «механизма торможения» реформ. Чтобы нейтрализовать влияние консервативного большинства в высшем партийном руковод­стве, М. Горбачев инициировал процессы демократизации общества в форме так называемой «гласности». Примерно с середины 1987 года началось контролируемое сверху смягчение цензуры в СМИ. Началась публикация запрещенных ранее книг, демонстрация положенных «на полку» кинофильмов и пр.

Осенью 1991 года положение в экономике СССР ухудшалось буквально на глазах и приближалось к катастрофическому. По­требительский рынок практически не существовал, прилавки магази­нов в городах были пустыми, торговля проводилась по талонам и ви­зитным карточкам, которые повсеместно не обеспечивались ресурсами.

Дефицит бюджета составлял 20% ВВП и практически вышел из-под контроля. Иностранные кредиты были полностью исчерпаны, и никто в мире не хотел больше предоставлять их, поскольку в декабре 1991 года страна не могла выплатить по ним проценты. Золотовалют­ные резервы были исчерпаны и достигли небывало низкого уровня — всего 289,6 т, что было просто несопоставимо с неотложными финан­совыми обязательствами и потребностями страны. В преддверии зимы города испытывали большие проблемы с энерго- и теплоснабжением из-за неритмичных поставок топлива2.

В этих экстремальных обстоятельствах, требовавших чрезвычай­но быстрых и решительных мер, ответственность за судьбу страны в ноябре-декабре 1991 года взяло на себя российское правительство во главе с президентом Б.Н. Ельциным, у которого имелось два варианта дальнейших действий.

В соответствии с **первым** из **них,** следовало сначала стабилизи­ровать экономическую обстановку при помощи традиционных совет­ских методов: ужесточения снабженческо-сбытовой системы, сбалан­сирования цен путем их очередного подъема, расширения сферы карточного распределения потребительских товаров.

**Правительство СССР попыталось *переломить кризисную ситуа­цию в экономике.* В конце 1990 года новым главой правительства стал В.С. Павлов, представлявший интересы консервативных экономичес­ких и политических кругов и ВПК. Чтобы остановить центробежные тенденции, был взят курс на ужесточение экономических мер. Ника­ких разговоров о приватизации и либерализации уже не было.**

Летом 1991 года В. Павлов потребовал у Верховного Совета предоставить правительству чрезвычайные полномочия для прове­дения стабилизационного курса в экономике, чтобы сконцентриро­вать всю власть в руках исполнительных органов (в противовес зако­нодательной ветви). Верховный Совет СССР не поддержал это требование. Более того, законодатели ускорили разработку ряда пра­вовых актов, закрепляющих процесс создания и функционирования рыночной экономики (законопроекты о приватизации, о предпри­нимательстве и т.д.).

Весьма неудачные попытки консервативной стабилизации при­вели часть руководителей Советского Союза к созданию 19 августа 1991 года Государственного комитета по чрезвычайному положению (ГКЧП), что было, по существу, попыткой государственного перево­рота. Лидеры ГКЧП выступили с очень популистской и практически невыполнимой программой выхода страны из кризиса. 21 августа 1991 года путч провалился, а вместе с ним рухнули все надежды М. Горбачева на подписание нового Союзного договора (Ново-Огаревский процесс), целью которого была реформация Советского Со­юза на иных принципах.

Именно с этого момента начался процесс *фактического распада СССР*как единого государства, ликвидации союзных органов власти. На смену союзному правительству был сформирован Межгосударственный экономический комитет (МЭК), который практически не имел никаких полномочий по управлению экономикой. В основном все функции МЭК были связаны с разделом наследства СССР и по­пытками разработать и подписать экономическое соглашение между союзными республиками. Но поскольку республики начали предъяв­лять взаимные претензии друг к другу, то подписание этого соглаше­ния оказалось нереальным.

Распад СССР вступил в решающую стадию. В августе 1991 года о выходе из него заявили прибалтийские республики. 1 декабря на Украине прошел референдум, на котором население республики выс­казалось о своей полной независимости.

8 декабря руководители России, Украины и Белоруссии (стран-соучредителей СССР) Б. Ельцин, Л. Кравчук и С. Шушкевич подпи­сали так называемое «Беловежское соглашение» о денонсации Союз­ного договора 1922 года и объявили о создании Содружества Независимых Государств (СНГ). 21 декабря в Алма-Ате к СНГ присо­единились Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Туркмения и Узбекистан. Тем самым был подтвержден факт распада Советского Союза как единого государства. 25 декабря1991 года М.С. Горбачев подал в отставку с поста Президента СССР в связи с исчезновением данного государства,

Так закончился почти семидесятилетний период существования СССР, причем большая по времени часть его прошла под знаком раз­вития и укрепления командно-административной системы, которая к тому времени себя фактически изжила.

**Заключение**

В своей курсовой работе я преследовала цель выяснить какие факторы повлияли для перехода от командно-административной экономике к рыночной. Основными этими факторами являются: крайне высокая степень огосударствления экономики, почти полное отсутствие в то время легального частного сектора при неуклонно расширявшейся «теневой экономике»; длительное существование принципиально нерыночной экономики, что ослабляло хозяйственную инициативу большинства населения и порождало преувеличенное представление о социальной роли государства; крайне искаженная структура национальной экономики, где ведущую роль играл военно – промышленный комплекс, а роль отраслей, ориентированных на потребительский рынок, была принижена; неконкурентоспособность преобладающей части отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Все это было усугублено отсутствием в обществе консенсуса по поводу самого перехода к рыночной системе, что вело к почти непрерывному социально-политическому кризису.

Стратегическая цель переходного периода в России – это формирование эффективной рыночной экономики с сильной социальной ориентации. Условиями создания такой экономики являются: преобладание частной собственности; создание конкурентной среды; эффективное государство, обеспечивающее надежную защиту прав собственности и создающее условия для экономического роста; эффективная система социальной защиты; открытая конкурентоспособная на мировом рынке экономика.

Формирование современной рыночной экономики в России происходит в условиях взаимопереплетающихся и взаимоотягощающих экономических, политических и социальных кризисов, что затягивает переход к рыночной системе на десятилетия и усиливает болезненность самих переходных процессов.

Я могу сделать вывод о том, что сложившаяся в первой половине 90-х гг. российская модель рыночной экономики включает ряд черт, унаследованных из исторического прошлого. Государство даже после приватизации немалой части собственности по-прежнему располагает мощным государственным сектором в важнейших отраслях хозяйства. Сохраняется тесная связь политической власти и собственности.

Вместе с те м государство, утратив в ходе приватизации немалую часть прежних источников доходов, сохранило непосильный для него объем финансовых обязательств, что обусловливает затяжной кризис госбюджета.

**Библиографический список**

1. Иохин В.Я. Экономическая теория М.; ЮНИТИ 2004. 253с.

2. Меньшиков С. Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку М.: Международные отношения 1996. 157с.

3. Абалкин Н. И. Курс переходной экономики. М.: Финстатинформ, 1997. 416с.

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов. М.:ЮНИТИ, 1998. 535 с.
2. Корчагин М.Н. Современная экономика России. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. 210с.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник/ кол. М 59 авт.; под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. А. Ю. Юданова. Финансовая академия при Правительстве РФ-7-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2007.-624 с.
4. Тимошина Т.М. Экономическая история России. Учеб. пособие./ Под ред. проф. М. Н. Чепурина – М.: Информационно-издательский Дом «Филинъ», Юридический Дом «Юстицинформ», 1998.-432 с.
5. Уланов В.С. Экономические системы. М.: Феникс, 2001. 318 с.
6. Шелятенко В.В.Альтернативные системы капитализма.//Мировая экономика и международные отношения. 2003.№ 3.С. 3-12.
7. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: учеб. пособие для вузов. 2-е издание.: В 2-х кн. Кн.1.-М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1996. 656с.: илл.
8. Экономическая теория: учеб. пособие. Ч-1:Введение в курс. Общие основы экономической теории./ Под общей ред. В. А. Шешина.- Барнаул: Изд. АГАУ, 2002. 112с.
9. Юшин Н.К. Экономика СССР. М.: Филинъ, 2002. 284с.