

# علل اقتصادی سقوط شوروی

دکتر علی رشیدی

(بخش پنجم)

## علل اقتصادی سقوط شوروی - بخش پنجم

در جوامع آزاد و دموکراتیک و در سیستم اقتصادی مبتنی بر بازار، نوآوری و ابداع، فرصت ارائه و کارگیری نوآوریها و حاصل آن یعنی رشد اجتماعی و اقتصادی و سیاسی به امری طبیعی، خودجوش، خودفزاينده و خودکار تبدیل شده است و انگیزه‌های فردی اعم از اجتماعی و سیاسی و اقتصادی فرد یا مؤسسه را به سرمایه‌گذاری مادی، یا معنوی و فکری در جهت نوآوری هدایت می‌کند. نفع شخصی، جاه‌طلبیهای سیاسی، میل به کسب شهرت و افتخار یا شناسایی اجتماعی و اعتلاء، در پس هر سرمایه‌گذاری وجود دارد. محیط مساعد اقتصادی - اجتماعی و سیاسی این سرمایه‌گذاران را مطمئن و بارآوری آنها را تسریع می‌کند. در جوامع دیکتاتوری، اقتصادهای متمرکز و تحت کنترل دولت یا در نظام‌های ایدئولوژیک، نفس دیکتاتوری، دولت‌سالاری و ایدئولوژی‌سالاری مانع تجلی و بروز خودجوش استعدادها، افکار و تبلور نوآوریها و ابداعات است.

در مورد اتحاد جماهیر شوروی، غالباً پس از فروپاشی و روشن شدن درجه انحطاط سیستم، این پرسش برای عاشقان حقیقی مارکسیسم یا چاکران کمونیسم شوروی مطرح شده است که چرا رهبران شوروی زودتر به فکر اصلاح نیفتادند و با تعدیل بموقع سیستم، خود و اتحاد جماهیر شوروی را حفظ نکردند؟

تجزیه و تحلیل اظهارات و اعمال رهبران شوروی در دوره تقریباً بیست ساله برزنف به این نتیجه رسیده است که سیستم شوروی برای رهبران آن خوب و مناسب بود، یعنی برخلاف سیستم‌های اقتصادی و

سیاسی باز که حکم می‌کند آنچه برای حکومت و دولت و افراد نشسته بر سریر قدرت خوب است باید برای مردم و جامعه نیز خوب باشد (وگرنه مردم آنها را در انتخابات طرد می‌کنند)، در سیستم‌های بسته مانند شوروی نظرات خاص دستگاہ رهبری و منافع قشر رهبری است که جهت حرکت جامعه و منابع آن را شکل می‌دهد.

در شوروی از يك طرف اعتقاد به اصول مارکسیسم - لنینیسم رهبران شوروی را مجبور به حفظ سیستم و رشکسته‌ای از نظر علمی و عملی می‌کرد که اساس آن حفظ روح و تسلط حزب کمونیست بر اقتصاد بود، و از طرف دیگر این سیستم تنها عامل حفظ قدرت و نفوذ شخصی خود آنان به شمار می‌رفت. به عبارت دیگر، تنها عامل حفظ و ادامه سیستم، ترس رهبران از این بود که قدرت خود را از دست بدهند.

رهبران شوروی درك کرده بودند و اعتقاد داشتند که «آزادیهای اقتصادی و سیاسی يك مجموعه درهم تنیده را تشکیل می‌دهد؛ نمی‌توان تصور کرد که حرکت در يك جهت منجر به تحمیل جهت دیگر بر شما نشود»<sup>۱</sup>

معنی عبارت بالا این است که بعد از دادن آزادیهای اقتصادی حتی کوچک، دادن آزادیهای سیاسی نیز ضروری می‌شود. در غیر این صورت آزادیهای سیاسی حتی بدون درخواست به زور گرفته می‌شود. سیستم شوروی که خود را با جهانی درگیر کرده بود تنها با همان اقتصاد بسته و نظام تصمیم‌گیری متمرکز بود که می‌توانست منابع جامعه را به زیان شرایط زندگی مردم برای حفظ قدرت نظامی و پلیسی مطلوب زمامداران اختصاص دهد.

دولت شوروی ادعا می‌کرد که سیستم اقتصاد شوروی محصول

پیش بینی نشده (که از عدم انطباق تئوریها با واقعیتها بروز می کرد) و آمیزش این دو با ضرورت و الزام اداره کردن اقتصاد تحت روش های رهبری استالینیستی، سیستم برنامه ریزی بسیار متمرکز دستوری و سیاست های قیمت گذاری خشک و غیر واقعی و بدون تغییر به وجود آمد.

کوشش برای ساده سازی وضع پیچیده در برنامه ریزی، خود به ظهور اصل حاکم دیگری تحت عنوان «از سطح بدست آمده» (from the attained level) داد که مطابق آن باید سعی می شد سطح بدست آمده را پایه قرار داد و بر آن افزود. بدین سان خشکی، بوروکراسی و بخشی دیدن اقتصاد بر برنامه ریزی حاکم گردید.

در شوروی، با وجود ادعای برتری سوسیالیسم بر کاپیتالیسم، وقتی می خواستند رشته های مدرن تولید یا اشکال مدرن مدیریت را ایجاد کنند می کوشیدند عیناً توسعه و تحول و تکنیک پیدا شده در کشورهای سرمایه داری را نسخه برداری کنند. غافل از اینکه سیستم برقرار شده، برخلاف میل رهبران آن، ظرفیت های بالفعل و عملی این نسخه برداری را نداشت یا آن را سخت محدود می کرد (برخلاف ژاپن و کشورهای موفق جنوب شرقی آسیا و آمریکای لاتین). این امر مثلاً در معرفی سیستم های مدیریت خود کار اتفاق افتاد. با توجه به مقدمه بالا علل درونی و بنیادی سقوط کل رژیم بر حسب واقعیات عینی ذیلاً تشریح می گردد.



## ۱- نظام دستمزد و پاداش و سطح مصرف خانواده

انقلاب اکتبر ۱۹۱۷ در روسیه ظاهر انقلاب طبقه کارگر در يك جامعه نیمه صنعتی برای استقرار حکومت طبقه کارگر طبق اصول مارکسیسم بود. مارکس برای طبقه کارگر شعار زیبا و کارگر دوستانه «از هر کس بقدر توانائی و به هر کس بمیزان احتیاج» را سر داده بود و تا سال ۱۹۲۸ در شوروی رسیدن به مدینه فاضله کمونیسم در محیلة انقلابیون نیروی محرکه ای برای زنده نگاهداشتن تب انقلاب بود.

با اجرای نخستین برنامه پنجساله که خصیصه بارز آن اشتراکی کردن اجباری مزارع، صنعتی کردن اجباری کشور، تأکید شدید بر ایجاد صنایع سنگین، ایجاد پس انداز اجباری در جامعه و کاهش سطح مصرف بود، شعار «به هر کس بقدر احتیاج و از هر کس بقدر توانائی» کم کم شکل دیگری گرفت.

مارکسیست های روسیه حتی پیش از انقلاب نیز خواستار رشد سریع اقتصادی بودند و کلید آن را صنعتی شدن می دانستند اما پس از انقلاب با به قدرت رسیدن طبقه کارگر، طبق نظر لنین این وظیفه طبقه کارگر (نه طبقه بورژوا) بود که پس از برکنار کردن طبقه ثروتمند، خود این مهم را به عهده بگیرد. اما قبول این نظر به معنی پیدا شدن راه حل های عملی برای دکنترین مارکس نبود. مارکسیسم نکات بسیار مهمی مانند مزایای تولید انبوه، اثر سرمایه بری و کارگر جانشین پیشرفت های تکنولوژیک، اهمیت

و جدان و فعالیت هدفمند انسان بر پایه آموزش های مارکسیست های کلاسیک است و چون مارکسیسم علمی است، سیستم اقتصادی شوروی نیز که بر پایه آن بنا شده علمی می باشد (بعداً علمی بودن مارکسیسم را خواهیم دید). علم، یافته های بشر بر پایه مشاهده و تجربه های قابل تکرار و استنتاج شده طبق اصول منطقی است. در شوروی، به جای نشان دادن رابطه منطقی بین متغیرهای اقتصادی، به کلیشه های اجباری و دستور العمل متوسل می شدند. عبارتی که غالباً به کار می رفت (Slo-zhivshiista) به معنی برقرار شده (Established) یا خود را برقرار کرده و به ثبوت رسانده یا خود را به گونه ای خاص نشان داده است. مثلاً گفته می شد «روش های برنامه ریزی مقرر»، «روش های مدیریت مقرر»، «نسبت های برقرار شده» یا «نحوه توزیع یا پخش مقرر در صنعت»، ولی هرگز معلوم نبود این چیز مقرر چه منطقی دارد که به آن پایه علمی می دهد.

در شوروی، برای انکار پدیده بازار که به عقیده مارکس «اضافه ارزش» را به وجود می آورد، جانشین پدیده بازار، یعنی پدیده مقرر یا برنامه ریزی مدیریت شده را ابداع کردند. در این سیستم جانشین شده، سیستم فاقد متغیر هائی است که در اقتصاد بازار با استفاده از مکانیزم های اتوماتیک، روابط بین این متغیرها (مثل مکانیزم قیمت ها) مرتباً خود بخود اصلاح و تعدیل شود. فقدان متغیرهای واقعی به معنی و مفهوم نظام اقتصاد مبتنی بر بازار (حاصل عمل و عکس العمل آزاد افراد) الزاماً به بی توجهی به مسئله مؤثر بودن استفاده از منابع و رشد و اقدامات مدیریتی بدو نامطلوب منجر می شد.

تئوری «ارزش - کار» مارکس عامل مهمی در این جانشین یابی بود. مارکس می گفت کار کارگر منشأ تمام ارزش هاست. در عمل همین نظریه ساده عامل بهره کشی غیر مسئولانه مقرر از مواد معدنی و از زمین و جنگلها توسط مدیریت را در شوروی توجیه می کرد. نویسندگان کلاسیک مارکسیست، طبیعت برنامه ریزی اقتصادی برای شوروی را پذیرفتند؛ اما برنامه ریزی شوروی در عمل ثابت کرد که این نویسندگان درباره ظرفیت های بالقوه مغز انسان مبالغه کرده اند (این نکته بعداً تشریح می گردد). گذشته از این، برنامه ریزان اصیل لنینیستی «تعقیب منافع مادی شخصی در هر عمل اقتصادی» را نادیده گرفتند. بایستی توجهی به متغیرهای واقعی اقتصاد و کشش و واکنش طبیعی موجود بین آنها که ناشی از اصل تعقیب منافع شخصی موجود در طبیعت انسان است، برنامه ریزان شوروی ناچار به پاره پاره سازی یا بخش بخش کردن کل اقتصاد و بازار بطور مصنوعی شدند؛ یعنی وضعی بسیار پیچیده مثل تعادل کل و تعادل در تک تک بازارها را به گونه ای موفقیت آمیز به صورت بسیار ساده در برنامه ریزی با اعداد و ارقام رسمی منعکس ساختند. ریشه های فرمالیسم و بی تفاوتی را که خصیصه بارز کار و عمل در شوروی بود باید در خود مکانیزم برنامه ریزی یافت.

از اختلاط ادعاهای مارکسیسم کلاسیک و پدیده های غیر منتظره و

خون، اشک و عرق» لقب گرفت. پس از جنگ جهانی دوم نیز استالین برنامه خود برای «تجدید ساختار طبیعت» را در سالهای ۵۰-۱۹۴۷ به مورد اجرا گذاشت و شعار رایج در شوروی «سازندگی تا مرحله آزار» (Build until it hurts) بود.

از زمان مرگ استالین (۱۹۵۳) تا سال ۱۹۹۰ و سقوط رژیم شوروی فشار برای افزایش تولید و رسیدن به میزان تولید در آمریکا و گذشتن از آن پیوسته ادامه یافت و از انواع عوامل تشویقی مادی برای وادار کردن مردم به کار بیشتر استفاده شد. برای شناخت بهتر نظام تشویق و پاداش کارگران و مدیران در اتحاد جماهیر شوروی، بررسی سازمان و هدف مؤسسه تولیدی صنعتی در شوروی لازم است.

در شوروی غیر از جنبه‌های عقیدتی و احساساتی که در یک جامعه عادی و سالم استثنایی است، کارکنان یک واحد تولیدی اعم از مدیران و کارگران هدف دریافت هر چه بیشتر پاداش‌های مادی را تعقیب می‌کردند. مدیران می‌کوشیدند غیر از دریافت حقوق ماهانه پایه که صرفاً برای حضور در محل کار دریافت می‌کردند بن‌های پولی (Premia) که بر اساس عملکرد واحد طبق برنامه یا پیش از برنامه پرداخت می‌شد بگیرند. هر مدیر در هر لحظه و در هر تصمیم‌گیری خود به تأثیر آن عمل بر مقدار بن دریافتی فکر می‌کرد.

در نظام دستمزد و پاداش شوروی سه نوع بن نقدی وجود داشت: اول برای رسیدن به ارقام تولید طبق برنامه و طبق جدول؛ دوم، برای اضافه تولید مازاد بر برنامه یا حصول موفقیت در زمینه‌های خاص مثل کاهش هزینه‌ها، صرفه‌جویی در مصرف سوخت، کاهش ساعات کار انجام شده برای تولید (اقتصاد دستمزد) طبق جدول؛ سوم، برای عملکرد عمومی که مبتنی بر نرخ‌های ثابت و جدول نیست و به روابط و تصمیمات مقامات مافوق بستگی دارد.

### سیستم پاداش مدیران در شوروی

طبقه‌بندی مدیران	پاداش نوع اول	پاداش نوع دوم برای هر یک درصد اضافه تولید
رده بالا (مدیرعامل - مهندس ارشد)	تا ۳۰ درصد حقوق پایه	تا ۴ درصد حقوق پایه
رده متوسط (رؤسای قسمت‌ها)	تا ۲۵ درصد حقوق پایه	تا ۳ درصد حقوق پایه
رده پایین (رؤسای کارگاهها)	تا ۲۰ درصد حقوق پایه	تا ۳ درصد حقوق پایه

در این سیستم تفاوت بین رسیدن به ۹۹ درصد ارقام تولید برنامهریزی شده و ۱۰۰ درصد برابر ۳۰ درصد حقوق پایه بود. مدیران در روزهای پایانی ماه کوشش کمرشکنی برای رسیدن به ارقام تولید تعیین شده در ماه دست می‌زدند و کل سیستم دستمزد و پاداش نهایی مدیران و کارکنان مانند این بود که بر حسب تعداد کار انجام شده به آنان پرداخت می‌شود. برای حداکثر کردن درآمد، کل کارکنان واحد، از جمله کسانی که مأمور کنترل و نظارت بودند (قسمت حسابداری و مالی) با مدیران همکاری می‌کردند. نمونه‌هایی از این اقدامات چنین گزارش شده است:

مقدار سرمایه‌گذاری و نقش صنایع مولد کالاهای مصرفی را روشن ساخته بود و برای ضرورت تغییر روابط اموال و دارایی‌ها در جریان ایجاد تغییرات اجتماعی، نقش اساسی قائل شده بود؛ اما ملاکی برای پیدا کردن راه‌حل مطلوب و سرعت انجام کار در هر یک از این زمینه‌ها به دست نداده بود. با تحمیل نظر استالین بر دیگران تحت عنوان نخستین برنامه پنجساله و وظیفه سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان بود که برنامه را به هر قیمتی که شده به مورد اجرا گذارند و در این راستا سالهای ۱۹۴۰-۱۹۲۸ سالهای عقب‌گرد بزرگ از مارکسیسم لقب گرفته است.

در دوره اجرای برنامه، مخصوصاً در ژوئن ۱۹۳۱ (هنگام اشغال منچوری توسط ژاپن) مرتبط کردن مزد به میزان تولید پذیرفته شد و بعلاوه دستمزدها به نوع و شرایط کار مربوط گردید. به عبارت دیگر کارگر هر چه بیشتر تولید می‌کرد مزد بیشتری می‌گرفت. موفقیت این روش سبب شد که در سال ۱۹۳۶ در قانون اساسی جدید اتحاد جماهیر شوروی (فصل اول، ماده ۱۲) به صورت تند و ضد کارگری قید گردد «کسی که کار نمی‌کند غذا نمی‌خورد» و «از هر کس به اندازه توان او و به هر کس به قدر کار او»... که یک چرخش ۱۸۰ درجه‌ای نسبت به شعار زیبا و کارگر فریب‌نازک بود.

جنبه‌های فشاری برنامه اول با سیستم تشویق و پاداش به صورت کوبین و تبلیغات شدید برای افراد و واحدهایی که از سهمیه تعیین شده برای تولید بیشتر تولید می‌کردند نمایان شد. بهترین نمونه این طرز کار تبلیغاتی است که در مورد الکسی استاخانف (Alexei Stakhonov) به راه افتاد و بر فکر و ذهن کلیه کارگران اثر گذاشت. استاخانف یک کارگر معدن بود که در سال ۱۹۳۵ با ترکیبی از کار تیمی و کار تگه‌ای آنقدر سهمیه تولید خود را بالا برد که در سراسر شوروی بعنوان قهرمان ملی معرفی گردید. عمل او چیزی جز استفاده از اصل تقسیم کار نبود ولی در سرعت بخشیدن به اجرای دومین برنامه پنجساله تأثیری بسزا داشت.

در کشاورزی نیز اقدامات تشویقی برای تسریع اشتراکی کردن مزارع انجام شد. کشاورزان حق استفاده دایمی از زمین همراه با حق مالکیت سه گاو، تعداد نامحدود خوک، گوسفند و مرغ و جوجه را یافتند. درآمد آنها پس از تحویل آنچه متعلق به دولت بود، اموال شخصی آنها شناخته شد و با پس‌اندازهای خود می‌توانستند اوراق قرضه دولتی که به آن بهره تعلق می‌گرفت خریداری کنند و این حق در قانون اساسی سال ۱۹۳۶ (فصل اول، مواد ۱۰-۷) قید گردید. مالکیت خصوصی در مورد درآمد حاصل از کار، پس‌اندازها، منزل مسکونی و اموال شخصی، شناخته شد و توارث اموال شخصی نیز پذیرفته شد. اتحاد جماهیر شوروی برای ساختن و استقرار سوسیالیسم در کشور از ابزارهای سرمایه‌داری برای تشویق تولید استفاده کرد و فشار بر مردم شوروی برای تولید در جهت صنعتی شدن، برای آماده شدن در مقابله با ژاپن (از ۱۹۳۱) و آلمان (از ۱۹۳۳)، برای رسیدن و پیشی گرفتن از آمریکا آنقدر شدید بود که این سالها (۱۹۴۰-۱۹۲۸) در تاریخ شوروی به «سالهای

در سال ۱۹۲۸ مقامات دولت شوروی تصمیم گرفتند قیمت‌های سال ۱۹۲۶-۲۷ را به جای قیمت‌های سال ۱۹۱۲ بعنوان قیمت‌های پایه انتخاب کنند ولی انتخاب این سال بعنوان پایه نقایصی داشت:

۱- اقتصاد شوروی در سال پایه یک اقتصاد عمدتاً کشاورزی با بخش صنعت ضعیف و حفاظت شده (انحصار تجارت خارجی توسط دولت) و قیمت‌های محصولات صنعتی بالا بود. نتیجه صنعتی شدن، تولید حجم بیشتری از کالاهای صنعتی با قیمت‌های بالای سال پایه بود، در حالی که معمولاً نتیجه صنعتی شدن کاهش قیمت کالای صنعتی است ولی چون قیمت‌های پایه رشد بیشتری را نشان می‌داد تغییر سال پایه مرتباً به تأخیر می‌افتاد.

۲- مسئله کالاهای تازه. صنعتی شدن سبب تولید کالاهای تازه می‌شود. این محصولات را چگونه باید قیمت گذاشت؟ طبق مقررات سال ۱۹۲۸، برای محصولات تازه می‌بایست قیمت سال اول تولید انبوه آنها را پایه قرار داد. با وجود این که در برنامه اول (۱۹۲۸-۳۳) سقوط قیمت‌ها پیش‌بینی شده بود، مشکلات تولید، کاهش بازده و جابجایی شدید نیروی کار در این سالها اقتصاد را با افزایش شدید قیمت‌ها و دستمزدها مواجه کرد و در نتیجه قیمت محصولات صنعتی تازه در سال اول تولید بسیار بالا باقی ماند. در اینجا به سود مدیران بود که قیمت‌ها بالاتر تعیین شود تا رسیدن به ارقام هدف برنامه بر حسب ارزش آسان‌تر باشد. هر مدیری سعی می‌کرد محصولات خود را تازه اعلام کند و به مقامات بالا، قیمت‌های بالای تازه‌ای را بعنوان قیمت پایه بقبولاند. این قیمت‌های تازه سال اول تولید بعنوان قیمت پایه سال ۱۹۲۶-۲۷ به کار می‌رفت. در سال ۱۹۳۶ با ابداع ضرائبی قیمت محصولات جدید به نحو واقع‌بینانه‌تری با قیمت‌های سال ۱۹۲۶-۲۷ مرتبط گردید.

انتخاب قیمت‌های جدید و دادن ضرائب به محصولات جدید سبب بالا رفتن قیمت‌های پایه بسیاری از محصولات شد و نتیجه امر به صورت اعلام رشد حیرت‌انگیز در آمد ملی در سال ۱۹۳۶ انعکاس یافت بطوری که تولیدات صنعتی به قیمت‌های پایه سال ۱۹۲۶-۲۷، ۳۰ درصد رشد نشان داد و بازده کار ۲۲ درصد بیش از سال قبل شد. در عمل، در سال ۱۹۴۱ قیمت‌های اواسط دهه ۱۹۳۰ با ضرائبی قیمت پایه اکثر کالاهای تعیین شد و این امر به نفع همه مدیران و مسئولان در کمیسارباهای اقتصادی بود.

۳- انحراف تولید. در مواردی استفاده از قیمت‌های پایه سال ۱۹۲۶-۲۷ شاخص رسیدن به هدف‌های برنامه را منحرف می‌ساخت و مخصوصاً مدیران واحدها را تشویق می‌کرد که کالاهای کم‌اهمیت‌تر تولید کنند. چون برای مدیران قیمت‌های سال اول تولید قیمت‌های پایه به حساب می‌آمد و این قیمت‌ها معمولاً از قیمت‌های واقعی سال ۱۹۲۶-۲۷ بالاتر بود، مدیران می‌کوشیدند درصد تولید کالاهای تازه (با قیمت‌های بالاتر) را به زیان کالاهای با قیمت پایین‌تر تغییر دهند. مثال زیر که از

۱- حساب‌سازی توسط حسابداران و گزارش نویسان و اعلام رسیدن به ارقام تولید که صداقت سیستم حسابداری را خدشه‌دار می‌کرد ولی درآمد و پاداش کارکنان حسابداری را که کنترل آن در دست مدیران کارخانه بود افزایش می‌داد؛

۲- مدیران برنامه تولید ماهانه‌ای برای تصویب ارائه می‌کردند که پایین‌تر از ظرفیت واقعی واحد بود و با روابط خاصی که برقرار کرده بودند آن را به تصویب می‌رساندند؛

۳- ترکیب تولیدات واحد طوری تنظیم می‌شد که درآمد مدیران را حداکثر کند. مثلاً اگر یک کارخانه در ماه ۱۰۰ قطعه ماشین و لوازم تولید می‌کرد بن نمی‌گرفت ولی اگر فقط ماشین تولید می‌کرد بن‌های پولی استفاده می‌کردند در نتیجه همه امکانات برای تولید فقط ماشین بسیج می‌شد و تولید قطعات و لوازم موقتاً به تأخیر می‌افتاد. در سیستم پاداش موجود برای تولید قطعات و لوازم انگیزه کافی وجود نداشت؛

۴- تغییر استانداردها برای رد نکردن تولیدات خارج از استاندارد. بعنوان مثال، در ریخته‌گری یک قطعه که می‌بایست ۱۰ تن وزن داشته باشد بر اثر ذوب ناقص یا غلط ناشی از بی‌دقتی کارگران قطعه ریخته شده سبزه تن وزن داشته است. با انجام مذاکرات لازم بین مدیران و مأموران حفظ استاندارد، قطعات مطابق استاندارد شناخته می‌شد.

نکات بالا نشان می‌دهد که در سیستم شوروی هدف تولید لزوماً به حداقل رساندن هزینه، جلب رضایت مصرف‌کننده و بهبود کیفیت نبوده و برای تولید کالا با کیفیت بالاتر جایزه وجود نداشته است، یا جایزه برای تغییر ترکیب تولید که رضایت مصرف‌کننده را جلب کند داده نمی‌شده است.

مدیر همچنین می‌بایست مراقب باشد که زیادتر تولید کند تا سهمیه سال بعد او بالا برود و جایزه او کم نشود. تولید هدف بود نه سودآوری. چون تولید مطلوب بر نامهریزان تولیدات صنایع سنگین بود نه کالاهای مصرفی، بر نامهریزان بر حداکثر کردن فولاد، ذغال، انرژی تأکید می‌کردند که در واقع سرمایه‌گذاری جدید برای کالاهای نظامی به شمار می‌رفت.

زمین‌شناسان جایزه خود را بر حسب مقدار حفاری انجام شده می‌گرفتند نه رسیدن به نفت، بنابراین به جای حفر چاههای اساسی که مستلزم کار سخت و کندن لایه‌های سخت زمین بود، هر ماه تعداد زیادی چاه کم عمق حفر می‌شد.<sup>۲</sup>

۲- مکانیزم قیمت‌گذاری نادرست

چون ارزیابی عملکرد سیستم شوروی در سالهای ۱۹۲۸-۵۰ از نظر رشد اقتصادی، تولیدات صنعتی و درآمد ملی بر پایه قیمت‌های سال ۱۹۲۶-۲۷ (سال پایه) محاسبه شده، شناخت این قیمت‌ها و نحوه تعیین آنها اهمیت کلیدی دارد. از ۱۹۵۰ به بعد رشد اقتصادی بر مبنای دیگری محاسبه می‌گردید.

حسابهای سال ۱۹۴۷ گرفته شده است نمونه‌ای از این طرز عمل را نشان می‌دهد:

نوع شیشه	ظرفیت (لیتر)	قیمت سال ۲۷-۱۹۲۶ یا قیمت سال اول تولید (کوپک) (Kopeks)
شراب	۰/۳۷۵	۸/۰
لیموناد	۰/۳۰۰	۶/۵
شراب از نوع لیمبورگ	۰/۲۵۰	۱۰/۰
لیکور	۰/۲۵۰	۱۰/۰
پلاسمای خون	۰/۲۵۰	۱۷/۰

شیشه پلاسمای خون که از نظر اندازه شبیه شیشه‌های لیمبورگ و لیکور بود به علت دیرتر تولید شدن ۷۰ درصد بیشتر قیمت گذاری شد. تولید این نوع شیشه اجازه می‌داد که سرعتر مبلغ تولید برنامهریزی شده به دست آید و بابت مازاد آن جایزه‌ای نیز به مدیران داده شود. در سال ۱۹۴۷ برنامه تولید شیشه شراب و سایر انواع شیشه که قیمت پایه آنها کم بود اجرا نشد ولی در عوض ۵/۷ میلیون شیشه پلاسمای خون اضافه بر برنامه تولید گردید.

### ۳- مسائل نظام توزیع مواد اولیه صنعتی و کالاها

ظاهر نظام توزیع صنعتی در شوروی با غرب تفاوت چندانی نداشت. یک مؤسسه تولیدی، مواد اولیه خود را غالباً مستقیم از تولیدکننده خریداری می‌کرد و بهای آنها با انتقال پول از حسابها پرداخت می‌شد. شرایط فروش در قرارداد تجاری ذکر می‌شد و هر دو طرف طبق قانون، در مورد نقض قرارداد توسط طرف دیگر، پوشش داشتند. اما همه آنها ظاهر امر بود و در واقع خصائص دادوستد در شوروی با غرب تفاوت بسیار داشت.

نخستین تفاوت، جو حاکم بر دادوستد بود. اقتصاد شوروی از زمان آغاز کار رژیم جدید با کمبود کالاها و مواد مواجه بود. به عبارت دیگر بازار، بازار فروشند "Sellers' market" بود و همیشه تقاضا بر عرضه بیشی می‌گرفت و همین امر عامل بسیاری از ویژگیهای منفی سیستم عرضه شوروی بود.

یک سیستم عرضه خوب باید بتواند مواد لازم را به مقدار لازم با کیفیت مطلوب، در زمان لازم به ارزانترین طریق ممکن به مصرف کننده برساند. کمبود دائمی، واحدهای تولیدی را به اقدامات زیر که هر یک باعث اتلاف وقت و مواد می‌شد مجبور می‌ساخت: ۱- زیادتر از نیاز سفارش دادن و انبار کردن؛ ۲- در استخدام داشتن کارمندی به نام تسریع کننده (Expeditors) یا عامل فشار و کارچاق کن‌هایی که مواد را سریع برای آنها بگیرند؛ و (۳)- ایجاد تمرکز افقی یعنی تولید مواد و قطعات برای بی‌نیاز ماندن از دیگران که در بهترین حالت عملی ضد اقتصادی و باعث اتلاف منابع و جلوگیری از مزایای تولید انبوه و

صرفه‌جویی است.

دومین تفاوت مربوط به وجود نظام برنامهریزی و کنترل عرضه در کل جامعه بود. در شوروی تخصیص مواد اولیه، ماشین آلات و قطعات و نیز توزیع کالاها ساخته شده بطور مرکزی و طبق برنامه انجام می‌شد. یک واحد تولیدی نه تنها می‌بایست در حسابهای خود نزد بانک دولتی برای خرید مواد و ماشین آلات پول داشته باشد بلکه می‌بایست اجازه کتبی دولت را برای «تخصیص وجوه» در حساب خود برای خرید کالاها و مواد معینی کسب کرده باشد.

در شوروی برنامهریزی فیزیکی و مادی برای تولید، عرضه و توزیع مواد، با برنامهریزی کلان اقتصادی که هر پنج سال یک بار تدوین می‌شد تفاوت داشت. در برنامه کلان، تخصیص کل منابع جامعه و تعادل بین اهداف مطرح بود. اما در برنامه عملیاتی که سالانه تدوین می‌شد ارقام هدف در هر زمینه معین و وظیفه برنامه به دست آوردن تعادل بین این اهداف بود. مثلاً اگر تولید مقدار معین فولاد در برنامه پنجساله گنجانده می‌شد هر سال مقدار تولید هدف در آن سال معین و طرز تأمین مواد اولیه برای تولید فولاد (سخت، سنگ آهن، نیروی کار، ماشین آلات) نیز مشخص می‌گردید. برای این که رابطه بین مقادیر تولید و مواد اولیه برقرار شود، برای هر یک از داده‌ها و ستاده‌ها یک نرم (Norma) مورد قبول قرار گرفته بود که نشان می‌داد برای هر واحد کالای تولیدشده (ستاده) به چه مقدار داده نیاز هست. کمیته برنامهریزی شورای وزیران دولت اتحاد جماهیر شوروی (Gosplan) ۷۵۰۰ نرم عمده یا رابطه بین داده‌ها و ستاده معین کرده بود. در تعیین نرم در سطوح پایین‌تر و در مورد هر کارخانه و هر کالا ظاهر آدو نکته مطرح بود، یکی صرفه‌جویی و دیگری پیشرفت فنی. اما در عمل چون سیستم پاداش مدیران و کارکنان هر واحد تولیدی (چنان که خواهیم دید) به میزان تولید آنها مربوط می‌شد، مدیران هر کارخانه می‌کوشیدند نرم بیشتری برای مصرف مواد و نرم کمتری برای تولید آنها معین شود. خود مسئله تعیین نرم مواد - کالاها، سالانه نیروی عظیمی را برای چانه‌زنی در چهار سطح در کل اقتصاد و در کل کشور صرف می‌کرد. این چانه‌زنی‌ها هم عظیمی از کاغذبازی به وجود می‌آورد و خود این مکاتبات و جلب موافقت‌ها، نهایی شدن برنامه عملیاتی سالانه را گاه تا ماه مارس سال بعد به تأخیر می‌انداخت که حاصل آن سرگردانی واحدها در ابتدای هر سال بود. پیچیده بودن مسئله داده‌ها و ستاده‌ها و طرز تأمین آنها باعث می‌شد که گاه بین برنامه تحویل مواد به کارخانه (برنامه عرضه) با برنامه تولید آن هماهنگی وجود نداشته باشد و هر دوی اینها با برنامه مالی بنگاه از نظر زمانی مطابقت پیدا نکنند.

در هر سال، گاسپلان کل مبلغ قابل خرج کردن مربوط به هر وزارتخانه را به آن وزارتخانه اعلام می‌کرد. هر وزارتخانه به واحدهای تولیدی زیر پوشش خود کل مبلغ قابل خرج کردن (Fondy) را ابلاغ

خود نداشت؛ ثانیاً زمان‌بندی بین نیاز واحد تولیدی به مواد و تحویل گرفتن مواد ممکن نبود؛ و ثالثاً بین آنچه تحویل داده می‌شد و آنچه مورد نیاز بود شکاف وجود داشت. نتیجه، تحویل مواد عوضی، پیدا شدن موجودی کالاهای ناخواسته در انبارها و برقراری یک نوع سیستم مبادله پایاپای بین کارخانه‌ها در سطح محلی بود (وجود واسطه‌ها و کارچاقی‌کن‌ها نقش مهمی در رفع کمبودها و نیازها در سطح محلی پیدا می‌کرد).

### برنامه‌ریزی توزیع؛ مشکلات ناشی از صنعتی شدن جامعه

از نظر سازمانی و تشکیلاتی، گاسپلان یا کمیته مرکزی برنامه‌ریزی شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی، تدوین‌کننده و تصویب‌کننده نهایی برنامه‌های پنج‌ساله و برنامه‌های عملیاتی سالانه بود. پیش از سال ۱۹۵۷ (اصلاحات خروشچف) برای اجرای برنامه ۲۰ تا ۴۰ وزارتخانه وجود داشت که هر یک تعدادی واحد تولیدی معین و طبقه‌بندی شده در حوزه مسئولیت خود داشتند (مثلاً وزارت ذوب فلزات آهنی) که هر یک با بخش تولید و توزیع گاسپلان قسمت مربوط به خود (مثلاً فلزات آهنی) در تماس دائم بودند. در سال ۱۹۵۷ به جای وزارتخانه‌ها که با توجه به کالاهای معین در سراسر کشور به واحدهای تولیدی نظارت داشتند، در حدود ۱۰۰ شورای اقتصاد ملی (Sovnorkhosi) بوجود آمد که هر شورا در منطقه مدیریت اقتصادی (حوزه جغرافیایی) خاصی فعالیت داشت. مدیریت توزیع نیز به نحو مشابه از سیستم وزارتخانه به سیستم منطقه‌ای تبدیل گردید. از سال ۱۹۵۱ تا ۱۹۵۷ چهار بار نظام برنامه‌ریزی توزیع کالاهای صنعتی از نظام توزیع کالاهای مصرفی و نظام برنامه‌ریزی تولید از نظام توزیع و صدور حواله، تفکیک و مجدداً ادغام گردید. غیر از برنامه‌ریزی در سطح گاسپلان و در سطح وزارتخانه‌ها (یا شورای اقتصاد ملی) در سطح محلی نیز برنامه‌ریزی برای تعدادی از کالاها (کالاهای برنامه‌ریزی شده غیر متمرکز) وجود داشت. گذشته از اینها، در پایین (سطح چهارم) هر واحد تولیدی می‌بایست نیازهای محلی خود (مثلاً سنگ، شن، چوب محلی) را بطور غیر متمرکز رأساً (Self pro-curement) تأمین نماید.

برنامه‌ریزی فیزیکی داده‌ها و ستاده‌ها در اقتصاد، هرچه اقتصاد توسعه نیافته‌تر و ساده‌تر باشد، آسان‌تر است. مثلاً در یک اقتصاد کشاورزی با تعدادی محصول، مقداری معین زمین و تعدادی عوامل تولید مثل بذر، کود، سم و آب و وسایل آبیاری و وسایل کاشت و برداشت، یک برنامه‌ریزی می‌تواند جدول داده‌ها و ستاده و ارقام کل را به‌دست آورد و ضرائب تولید یا نرم‌های مصرف مواد را با توجه به عملکرد و پیشرفت فنی کار کشاورزی تنظیم کند.

اما با پیدایش توسعه اقتصادی و پیشرفت صنعتی جامعه، تکنولوژی جدید، اکتشافات تازه و کالاهای جدید، هم تعداد کالاها هم تعداد مواد

می‌نمود و همین مبالغ نیز در حسابهای وزارتخانه و در حسابهای واحد تولیدی مربوط به آن وزارتخانه در بانک دولتی مربوط به صورت اعتبار (بودجه پایه) واریز می‌گردید. هر واحد تولیدی در چهارچوب بودجه تعیین شده خود، جزئیات کالاها و مواد مورد نیاز خود را (طبق سهمیه‌های معین شده برای آن از واحدهای تولیدی دیگر) تنظیم می‌کرد. در ستادهای مرکزی مثلاً در وزارتخانه‌ها (در مسکو) تقسیم کار بر حسب نوع کالا یا دسته‌ای از مواد اولیه انجام شده بود. هر مدیریت مسئول سراسری، تولید یا توزیع و یا تولید و توزیع سراسری یک کالا یا کالاها یا ماده اولیه‌ای را به عهده داشت. بعنوان مثال، مدیریت فروش یا توزیع فلزات به تنهایی سالانه در حدود ۵۰۰ هزار دستور تولید و توزیع یا تحویل به کارخانه‌های تولیدکننده فلزات در سراسر کشور صادر می‌کرد. بسیار اتفاق می‌افتاد که در سطح کلان دستورهای تحویل (حواله‌ها) صادره بر نامه تولید واحدها مطابقت نداشت و گذشته از آن، منطق توزیع جغرافیایی و فاصله رعایت نمی‌شد (مثل سالهای ۱۳۵۳-۵۷ در ایران که حواله سیمان یک مصرف‌کننده در اصفهان را به خراسان یا تبریز می‌دادند و برعکس مصرف‌کننده تبریز را حواله خراسان می‌کردند و عده‌ای با گرفتن تفاوت کرایه حمل و نقل سیمان مصرف‌کننده در خراسان را از همان کارخانه محلی تأمین می‌کردند و این افراد دلسوز و کارراه‌انداز هنوز هم به کار خیر خود مشغول هستند) که نتیجه آن تحمیل هزینه حمل و نقل زائد بر بودجه کارخانه یا طرح به نفع افراد خاص بود.

جزئیات قرارداد خرید و فروش مواد اولیه و کالاها بین دو مدیریت فروش و خرید در دو وزارتخانه یکی وزارتخانه مسئول تولید و توزیع و یکی وزارتخانه مسئول تأمین و مصرف تنظیم می‌گردید. این قرارداد که ارقام کلی را شامل می‌شد به جزئیات امکانات واقعی مؤسسه تولیدکننده و نیازهای واقعی واحد مصرف‌کننده توجه نداشت. وقتی سهمیه‌های یک واحد تولیدی از صدها ماده اولیه و ماشین‌آلات و قطعات لازم برای کل سال تعیین می‌گردید واحد تولیدی می‌بایست به تک‌تک واحدهای تولیدی تأمین‌کننده مواد مراجعه کند و در نوبت قرار گیرد. اولویت در درجه نخست با ارتش و بعد صنایع سنگین و در مرحله بعد با صنایع مصرفی بود و در هر بخش نیز طبقه‌بندی اولویتی وجود داشت. مدیریت فروش مواد در وزارتخانه‌ها غالباً دنبال فروش (آب کردن) موجودیها یا پر کردن ظرفیتهای تولیدی واحدهای تحت پوشش خود بود (پر کردن سهمیه‌ها و مقادیر تولید برنامه‌ریزی شده) و به نیازهای واقعی واحدهای مصرف‌کننده مخصوصاً از نظر ترکیب تولیدات و مواد توجه کافی نمی‌شد. عرضه‌کنندگان به یک کارخانه نیز ثابت نبودند و گاه در طول سال سه چهار بار عوض می‌شدند. واحد تنظیم‌کننده توزیع (مدیریت توزیع و صدور حواله) قدرت نداشت که تولیدکننده را وادار کند که دقیقاً نیازهای واحد مصرف‌کننده را برآورده سازد. چنین سیستمی از نظر اقتصاد تولید، حداقل سه عیب داشت: اولاً واحد تولیدی کنترل بر هزینه‌های

اولیه و هم تعداد نرم‌ها و ضرائب با تصاعد هندسی افزایش می‌یابد و تدریجاً تعداد روابط به بی‌نهایت میل می‌کند و کار برنامه‌ریزان مشکل می‌شود.

یکی از نتیجه‌گیرهای مطالعات بانک جهانی درباره علل اقتصادی سقوط شوروی حکایت از این دارد که برنامه‌ریزان شوروی اصولاً مشوق نوآوری و پیشرفت تکنولوژیک نبوده‌اند. بین یک ماشین ساده و یک کارگر، خیلی بهتر می‌توان رابطه برقرار کرد تا داشتن ماشینی که صدها کارگر را بیکار می‌کند و دهها کار را یک زمان انجام می‌دهد. این عدم تشویق ابداع و نوآوری در سطح برنامه‌ریزی همراه با مشکلات واحد تولیدی برای تجربه و آزمایش (پیدا کردن وقت آزاد، پیدا کردن ابزار و ماشین‌آلات آزاد، انجام آزمایش‌های لازم، جلب موافقت مراکز تحقیقاتی، یافتن امکانات کشت کردن، یافتن مواد لازم برای آزمایش) عامل بسیار مهمی در عقب‌ماندگی تکنولوژیک و عدم تنوع ماشین‌آلات و ابزارها در رابطه با نیازهای فنی و تکنولوژیک در جامعه شوروی بوده است.

با فروپاشی اقتصاد شوروی مقامات مسئول اینک اعتراف می‌کنند که اداره اقتصاد یعنی برنامه‌ریزی فیزیکی مواد و کالاها و خدمات در سالهای آخر رژیم غیرممکن گردیده بود. در دهه ۱۹۶۰ اقتصاددانان آمریکایی که نظام اقتصادی شوروی را در آن کشور تحت مطالعه داشتند فکر می‌کردند که با استفاده از کامپیوتر کار برنامه‌ریزی مادی و فیزیکی در شوروی امکانپذیر شده و بهبود خواهد یافت.<sup>۳</sup>

در آن زمان دانشمندان مشهور شوروی مثل نم‌چی نوف (Nem-chinov) و ریاضی‌دان مشهور کان ترویچ (Kantorovich) با ۲۰ اقتصاددان و ریاضی‌دان سالها با مشکلات جدولهای داده‌ها - ستاده‌ها و متناسب‌سازی آنها برای استفاده از کامپیوتر کار کردند. (یکی از مشکلات ارقام شوروی نشان ندادن دقیق رابطه فنی بین بخشهای اقتصاد بود) که تدوین جداول داده‌ها ستاده‌ها (I-O) را بسیار مشکل می‌کرد. یک مرکز محاسبات کامپیوتری در نووسیبیرسک (Novosibirsk) ایجاد گردید و همچنین در مؤسسه تحقیقات اقتصادی گاسپلان و مؤسسه ماشین‌های کنترل الکترونیک وابسته به آکادمی علوم، جدول داده‌ها و ستاده‌ها را با کمک کامپیوتر برای مدلهای ۹ تا ۴۴ بخش تهیه کردند ولی بنا به اظهار نظر کارشناسان اقتصادسنجی این مدلها وقتی می‌تواند معنی‌دار باشد که ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ بخش اقتصاد را پوشش دهد. در دهه ۱۹۸۰ برنامه‌ریزان شوروی بالاخره برقراری رابطه مادی و فیزیکی بین ۱۰ میلیون کالا و خدمات و مواد را غیرممکن یافتند. الک نوو (Alec Nove) از قول مدیر سابق مؤسسه اقتصاد ریاضی در آکادمی علوم شوروی می‌گوید برای ما روشن شد که تنها تدوین یک برنامه کاملاً هماهنگ یکساله به کمک کامپیوتر حدود ۳۰ هزار سال وقت می‌برد و در نتیجه کل سیستم برنامه‌ریزی فیزیکی و مادی متمرکز شوروی قبل از سقوط سیاسی رژیم سقوط کرده بود.

#### ۴- بزرگی واحدهای تولیدی و تمرکز کنترل

بزرگ بودن واحدهای تولیدی، یکی از پدیده‌های قابل توجه در اقتصاد شوروی بود. در سال ۱۹۸۷ متوسط تعداد کارکنان یک واحد تولیدی در روسیه ۸۲۱ نفر بود (دو برابر رقم مشابه در لهستان و ۱۰ برابر رقم مشابه در اقتصاد کشورهای غربی). در روسیه، در این سال، ۹۵۲ مؤسسه تولیدی که ارزش کل تولید هر یک از آنها بیش از ۱۰۰ میلیارد روبل (حدود ۱۴۰ میلیون دلار) بود، از نظر تعداد کمتر از ۴ درصد واحدهای تولیدی بودند ولی ۵۴ درصد کل تولید و ۴۰ درصد کل اشتغال را ایجاد می‌کردند. متوسط تعداد کارگر - کارمند هر واحد ۸۵۰۰ نفر بود. بزرگترین کارفرما یعنی کارخانه اتومبیل‌سازی آوتوواز (AUTOVAZ) و کارخانه کامیون و تراکتورسازی کاماز (KAMAZ) هر یک تقریباً ۱۰۰ هزار نفر را در استخدام خود داشتند. صنایع دارای بزرگترین واحدهای تولیدی عبارت بودند از ذوب آهن، مهندسی، پتروشیمی و سوخت. بزرگترین این واحدها، غالباً تنها تولیدکننده کالاهایی هستند که تولید می‌شود. بعنوان مثال از ۷۶۶۴ «گروه کالا» که توسط گاسناب (Gossnab) یا کمیته توزیع و عرضه شوروی در سال ۱۹۸۹ توزیع می‌گردید ۷۷ درصد آن توسط واحدهای تولیدی انحصاری تولید شده بود. وجود مؤسسات انحصاری که در زمان رژیم برنامه‌ریزی شده و متمرکز شوروی کار برنامه‌ریزان را ساده می‌کرد امروز پس از فروپاشی شوروی مسئله بزرگی از نظر تولید و توزیع ایجاد کرده است.

در نظام شوروی، واحدهای تولیدی احتیاجی به بخش‌های حسابداری و امور مالی نداشتند؛ در اقتصاد بازار این وظایف و بخش‌ها در موفقیت واحد تولیدی نقش حیاتی دارد. افزون بر این، در رژیم سوسیالیستی تحقیقات، توسعه و طراحی محصول کاملاً متمرکز بود؛ در حالی که در اقتصاد بازار این وظایف در داخل هر واحد تولیدی انجام می‌شود. مزیت سیستم غربی در این است که هر واحد با واحد دیگر در ایجاد محصول جدید و تکنولوژی تازه رقابت می‌کند. نکته دیگر این که واحدهای تولیدی در شوروی خیلی بیشتر از واحدها در اقتصاد آزاد تمرکز عمودی (Vertical integration) پیدا کرده بودند؛ از این رو تبدیل مؤسسات تولیدی دولتی به واحدهای تولیدی مشابه در اقتصادهای غربی مستلزم تغییر وظایف افزون بر تغییر مالکیت است.

همان‌طور که قبلاً گفته شد، واحدهای تولیدی برای تأمین مواد و قطعات، برای بازار کردن و فروش و نیز برای تکنولوژی، وابسته به وزارخانه‌های دولت مرکزی بودند. در سال ۱۹۹۰ حدود ۸۰ درصد همه واحدهای تولیدی صنعتی متعلق به دولت (که تعداد آنها برای کل اتحاد جماهیر شوروی حدود ۴۵۰۰۰ بود) تحت کنترل وزارخانه‌های دولت مرکزی یا دولت ایالتی (گاهی هر دو) بودند. گاهی واحدهای کوچک تحت نظارت مقامات منطقه‌ای یا شهری قرار می‌گرفتند.

۱۵ وزارخانه سراسری (مرکزی) هر یک رشته خاصی از صنعت را

تکنولوژی تازه بودند. صنایع نظامی از نظر منطقه‌ای متمرکز بود. در بعضی از مناطق روسیه کل اقتصاد منطقه تحت تأثیر یک مجموعه صنعتی - نظامی بود. در کنار این مجموعه‌ها گاهی یک یا چند «شهر بسته» که مردم آن تقریباً به نحو انحصاری به کارهای تحقیقاتی - تولیدی نظامی اشتغال داشتند قرار گرفته بود.

(دنباله دارد)

### زیر نویس:

1. L.Erhard, **Prosperity for Everyone**, P.63.
  2. Marshall. I. Goldman, **USSR in Crisis: Future of an Economic System**, New York: W.W. Norton & Co. 1983, PP. 38-9.
  3. Herbert S.Levine, Russian Research Center, Harvard University and University of Pennsylvania, "The Centralized Planning of Supply in Soviet Industry, reprinted in **Readings in the Soviet Economy**, P.351.
۴. Alec Nove, 1992, P.4. نقل شده در مقاله دکتر هوشنگ امیراحمدی «نقش دولت و جامعه مدنی در فرایند توسعه»، اطلاعات سیاسی - اقتصادی، شماره‌های ۱۰۰-۹۹ آذر دی ۱۳۷۴، صفحه ۵.

تحت کنترل و نظارت خود داشتند. هر وزارتخانه کلیه واحدهای تولیدی تحت پوشش خود را اداره می‌کرد و تحت نظارت داشت و می‌کوشید ارقام تولید هدف که در گاسپلان تعیین شده به دست آید.

پدیده بسیار مهم دیگر در بین واحدهای تولیدی در شوروی که عامل جذب و انحراف منابع عمده از اقتصاد کشور می‌شد، وجود مجموعه‌های صنعتی - نظامی عظیم در این کشور بود. از بین ۴۵۰۰۰ واحد تولیدی که در آمار رسمی دولت شوروی تحت عنوان واحدهای تولیدی درج شده بود، تقریباً ۲۰ درصد آنها (یک از پنج) به نحوی تابع وزارتخانه‌های صنعتی - نظامی بودند. مسلماً واحدهای تولیدی دیگری که کارهای حساس نظامی انجام می‌دادند از فهرست رسمی کارخانه‌های حذف شده بودند. در حدود ۷۵ درصد واحدهای تولیدی، وابسته به مجموعه‌های صنعتی - نظامی، در روسیه (فدراسیون روسیه فعلی) قرار داشته‌اند.

همان‌طور که قبلاً گفته شد، به علت تأکید زیادی که حکومت شوروی بر امور نظامی داشت، مجموعه‌های صنعتی - نظامی در کسب مواد اولیه، ملزومات و نیروی انسانی اولویت داشتند و جلودار استفاده از

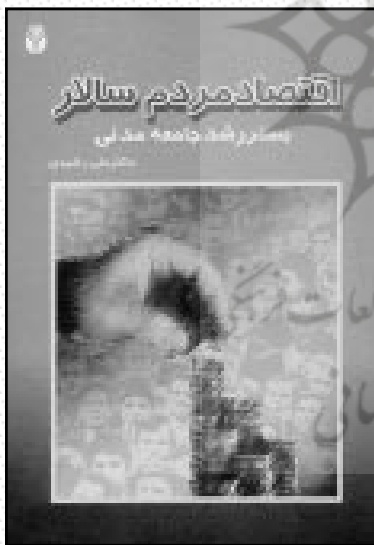
## اقتصاد کلان

(نظریه و سیاست)

فرد گلیهی

ترجمه دکتر مهدی تقوی

انتشارات آژنگ - بها ۱۹۰۰ تومان



## اقتصاد مردم سالار

بستر رشد جامعه مدنی

دکتر علی رشیدی

انتشارات آوای نور - بها ۱۵۰۰ تومان

