

# افغانستان آزاد – آزاد افغانستان

AA-AA

چو کشور نباشد تن من مباد  
بدین بوم و بر زنده یک تن مباد  
همه سر به سر تن به کشتن دهیم  
از آن به که کشور به دشمن دهیم

[www.afgazad.com](http://www.afgazad.com)

[afgazad@gmail.com](mailto:afgazad@gmail.com)

Political

سیاسی

والنتین کاتاسانوف\* - (Valentin Katasonov)

برگردان از: ا. م. شیری

۱۱ می ۲۰۱۹

## چگونگی عملکرد ماشین اقتصادی اتحاد شوروی

یادداشت مترجم: مقاله سوم از سری مقالات بررسی صنعتی کردن اتحاد شوروی را برای روسیاهی سوسیالیزمستیزان (ستالینستیزان)، جاعلان، لیبرالها، ننولیرالها و به طور کلی، تمامی حامیان و طرفداران حفظ نظام ضدانسانی سرمایه‌داری، به همه انسانهای جست و جوگر، آگاه و عدالت‌خواه تقدیم می‌دارم.

ا. م. شیری

مدتها قبل از ظهور شرکتهای فراملیتی اتحاد شوروی عظیم‌ترین ساختار کورپراسیون اقتصادی جهان بود

مقاله نخست<sup>(۱)</sup>، مقاله دوم<sup>(۲)</sup>

گذار اتحاد شوروی از سیاست اقتصادی جدید به صنعتی شدن به این معنی بود، که کشور از گاری در حال از کار افتادن پیاده و به اتوموبیل بسیار قوی سوار شد. اتحاد شوروی با سوار شدن بر این "اتوموبیل"، به طرز جهشی به جایگاهی رسید که بقایش بدون رسیدن به آنجا ممکن نبود. حالا دیگر تقریباً هیچ کس چگونگی ایجاد آن ماشین را به یاد ندارد. سعی می‌کنم نقشه آن را بدون پرداختن به جزئیات توضیح دهم.

در پایان کار طراحی، ماشین به نماد یک واحد کل، یک مکانیزیم هماهنگ، حتی به یک ارگانیزیم و یک اقتصاد بسیجی بدل گردید که سمبل استقلال اقتصادی اتحاد شوروی بود و مقابله آن با هر گونه محاصره و تحریم اقتصادی را ممکن ساخت. صنایع مقتدر دفاعی ایجاد و راه‌اندازی شد. در ضمن، در سال‌های ۱۹۸۰، زمانی که حاکمیت به نقد اقتصاد اتحاد جماهیر سوسیالیستی شوروی پرداخت، هدف همه نقدها آن اقتصاد بود، که از اواخر سالهای ۱۹۵۰ شکل گرفته و اهمیت اقتصادی دوره صنعتی کردن را از دست داده بود (نمی‌خواهم اقتصاد ستالینی بنامم).

نوع این ماشین را می‌توان به شرکت عظیم متشکل از کارگاهها و مؤسسات تولیدی جداگانه تشبیه نمود، که برای تولید کالای آماده ایجاد شده بود. این محصولات نتیجه مالی (سود) نداشتند، بلکه، کالاهای مشخصی بودند. شاخص‌های هزینه فقط نقش سمت‌دهی را بازی می‌کردند.

تقسیم کار، تخصصی و تعاونی کردن موجب تقویت همیاری شرکت‌کنندگان در فرایند و کارائی تولیدی کل کورپراسیون گردید. در میان مؤسسات تولیدی و مشارکت‌کنندگان اصولاً هیچ‌گونه رقابتی وجود نداشت. این رقابت فقط می‌توانست به از هم گسستن کورپراسیون منجر شود. همیاری در چهارچوب کار مشترک جایگزین رقابت

گردید. کارخانه‌ها و مؤسسات مواد خام، انرژی، کالاهای نیم‌ساخته تولید می‌کردند، که از آنها کالاهای اجتماعی برای توزیع در میان تولیدکنندگان ساخته می‌شد. توزیع محصولات اجتماعی در سطح کارخانه‌ها و بخش‌های جداگانه صورت نمی‌گرفت.

همه این ماشین عظیم تولیدی را نهادهای رهبری و هماهنگ کننده کورپراسیون "اتحاد جماهیر سوسیالیستی شوروی"، عبارت از دولت، وزارتخانه‌ها، ادارات، مقدم بر همه، وزارتخانه‌های ذیربط که به تناسب پیچیده‌تر شدن ساختار اقتصاد ملی اتحاد شوروی دائماً بر تعداد آنها اضافه می‌گشت، مدیریت می‌کردند. در نزد هر وزارتخانه اتحاد شوروی شعبات و ادارات ناظر بر امور محلی تشکیل گردید. سازمان برنامه دولتی، وزارت دارائی (مالیه)، بانک مرکزی، تأمینات کشوری و کمیته دولتی قیمت‌گذاری نقش هماهنگ‌کننده و نظارتی ایفاء می‌کردند. آنها نیز شبکه‌های محلی خاص خود را داشتند.

عظیم‌ترین کورپراسیون‌های غربی، به خصوص فراملیتی‌های مرتبط با بخش واقعی اقتصاد نیز دارای چنین ساختار سازماندهی و مدیریتی می‌باشند. هیچ‌گونه روابط بازاری در میان آنها وجود ندارد. محاسبات شرطی مبتنی بر قیمت انتقال (در داخل کورپراسیون‌ها) وجود دارد. تفاوت کورپراسیون‌های غربی با ماشین اقتصادی اتحاد شوروی این است، که نتایج مالی (سود)، اساس فعالیت آنها را تشکیل می‌دهد، سود در میان کارکنان تقسیم نمی‌شود و به واسطه صاحبان (سهامداران) تصرف می‌شود.

مقایسه اقتصاد ستالینی با عظیم‌ترین کورپراسیون‌ها را می‌توان در آثار متعددی مشاهده کرد. ای. ام. براتیشف و س. ن. کراشینیکوف در کتاب "روسیه می‌تواند ثروتمند شود" (مسکو، "گراال"، ۱۹۹۹، صفحات ۱۵-۱۶) می‌نویسند: "مدتها قبل از ظهور شرکت‌های فراملیتی، اتحاد شوروی عظیم‌ترین ساختار کورپراسیون اقتصادی جهان بود. اقتصاد مشارکتی، هدف اقتصادی و عملکرد دولت در قانون اساسی مشخص شده بود. اتحاد شوروی به عنوان یک کورپراسیون، سازوکار علمی قیمت‌های مناسب داخلی را به گونه‌ای تدوین نمود و به اجراء گذاشت، که استفاده از ثروتهای طبیعی به نفع اقتصاد ملی را امکان‌پذیر ساخت. قیمت پائین سوخت و دیگر حامل‌های انرژی در مقایسه با قیمت جهانی آنها مهم‌ترین ویژگی آن بود... رویکرد شرکتی به اقتصاد به مثابه یک ارگانیزم کامل، تخصیص بودجه کافی برای بخش‌های سرمایه‌گذاری، توان دفاعی، ارتش، علوم، آموزش و پرورش، فرهنگ را مد نظر داشت، هر چند از منظر خودخواهی و عوامل نزدیک به بازار خوردن فوری همه چیز لازم است".

برخی از اصول مدل اقتصادی اتحاد شوروی در دوره صنعتی کردن را یادآور می‌شوم:

- مالکیت اجتماعی بر ابزار تولید،
- نقش تعیین‌کننده دولت در اقتصاد،
- مدیریت مرکزی،
- مجموعه یک اقتصاد واحد،
- خصلت بسیجگر،
- خودکفائی حداکثری،
- سمتگیری در وهله اول به سوی شاخص‌های طبیعی (فیزیکی)،
- مناسبات کالائی-پولی محدود،
- توسعه سریع صنایع گروه آ (تولید وسایل تولیدی) نسبت به صنایع گروه ب (تولید کالاهای مصرفی)،
- ترکیب انگیزه‌های مادی و اخلاقی کار،

- غیرمجاز بودن درآمدها و تملک ثروت‌های مادی بدون کار و زحمت به واسطه برخی شهروندان،  
- تأمین مایحتاج زندگی آحاد جامعه، خصلت اجتماعی تملک و الی آخر.

ضمن تأکید بر روی برخی اصول، لازم به ذکر است منتقدان مدل شورائی که در سالهای ۱۹۸۰ اتحاد شوروی را فلج کردند، عاشق عبارت مخرب "**ساختار فرماندهی اداری**" بودند. اما هدف آنها حمله به برنامه‌ریزی اقتصاد ملی، یعنی مدل اقتصادی مخالف با به اصطلاح اقتصاد بازاری بود، که در ورای پرده آن یک اقتصاد با سمتگیری در جهت کسب سود و ثروت‌اندوزی قرار داشت. در مدل اقتصادی اتحاد شوروی صحبت برنامه‌ریزی دستوری (مرکزی) مطرح است که در آن، برنامه به منزله قانون و لازم‌الاجراء بود. خلاف برنامه‌ریزی غیرمتمرکز که پس از جنگ جهانی دوم در اروپای غربی و جاپان به اجراء گذاشته شد، جنبه مشورتی برای فعالیت اقتصادی مؤسسات داشت. ضمناً، **برنامه‌ریزی مرکزی فقط خاص مدل اقتصادی اتحاد شوروی نبود. تمامی کورپراسیون‌های بزرگ غربی امروزی نیز دارای چنین ساختاری می‌باشند.**

ستالین طی اظهارات ۲۹ جنوری سال ۱۹۴۱ خود بر این نکته تأکید نمود، که خصلت برنامه‌های اقتصاد ملی اتحاد شوروی موجب تأمین استقلال اقتصادی کشور گردید: "اگر ما یک مرکز برنامه‌ریزی... برای تأمین استقلال اقتصاد ملی نداشتیم، صنایع در سمت کاملاً دیگری توسعه می‌یافت، همه چیز از صنایع سبک آغاز می‌شد نه از صنایع سنگین. ما قوانین اقتصادی سرمایه‌داری را بر هم زدیم، آنها را واژگون کردیم. ما چون از صنایع سنگین شروع کردیم نه از صنایع سبک، موفق شدیم پیروزی ما بدون برنامه‌ریزی مرکزی ممکن نبود. پس، اقتصاد سرمایه‌داری چگونه توسعه یافت؟ همه کشورهای از صنایع سبک شروع کردند. چرا؟ برای این که صنایع سبک بسیار سودآور است. پس چرا سرمایه‌داران هیچ علاقه‌مندی به توسعه ذوب‌آهن، صنایع نفت و غیره نشان نمی‌دادند؟ زیرا برای آنها سود مهم است، و سود را هم، قبل از هر چیز، از صنایع سبک به دست می‌آوردند. ولی ما از صنایع سنگین آغاز کردیم و این هم نشان داد، که ما به اقتصاد سرمایه‌داری وابسته نبودیم... موضوع سودآوری به ساخت و ساز، قبل از همه، به صنایع سنگین که نیازمند سرمایه‌گذاری هنگفت توسط دولت و اطمینان به این که زودبازده نیست، بستگی دارد. اگر هم، مثلاً، قرار بود برای ایجاد صنعت سرمایه‌گذاری شود، در این حالت صنعت آرد بیش از همه سودآور است، و سپس، به نظر می‌رسد، تولید اسباب‌بازی. بعد از این هم سرمایه به ایجاد صنعت شروع کرد."

ستالین همیشه تأکید می‌کرد، که اقتصاد برنامه‌ریزی شده موجب تعادل بین عرضه و تقاضا، تولید و مصرف می‌گردد. فقط بر پایه یک اقتصاد برنامه‌ریزی شده می‌توان بر اقتصاد منفور بازاری (سرمایه‌داری) غلبه کرد، که بحران اضافه تولید آن از آغاز قرن نوزده جهان سرمایه‌داری را تکان داد، باعث رنج و عذاب میلیونی انسان‌ها گردید و با استفاده از منابع مادی، ماهیت غارتگرانه خود را به نمایش گذاشت.

در اتحاد شوروی از برخی روش‌های برنامه‌ریزی استفاده می‌شد که تا آن موقع برای مدیران پیشرو غربی **ناشناخته بودند**. مقدم بر همه، تعادل میان بخشها که به کمک آن نسبت مبادله کالاهای میانی در حجم تعیین شده و ساختار تولید محصول نهائی مشخص می‌شد. گفته می‌شود، که **مدل تعادل میان بخشها** (در غرب آنها را مدل "هزینه-ساخت" می‌نامند) به واسطه یک مهاجر روس به نام **واسیلی لئونتیف** (۱۹۰۶-۱۹۹۹) طرح‌ریزی و تدوین گردید. به همین سبب، به وی جایزه اقتصادی نوبل اهداء شد، اما تعادل میان بخشها را سازمان برنامه‌ریزی دولتی اتحاد شوروی در نیمه اول سالهای ۱۹۲۰ (به طور آزمایشی)، حتی قبل از این که و لئونتیف نخستین مقاله‌اش را در این زمینه منتشر کند، به کار بست و در ادامه تمام برنامه‌های سالانه و پنج ساله در اتحاد شوروی بر اساس تعادل میان بخشها تدوین می‌گردید.

ضمن صحبت از اصولی مانند سمت‌گیری به سوی شاخصهای طبیعی (فیزیکی) در شرایط برنامه‌ریزی و ارزیابی نتایج فعالیت‌های اقتصادی، بار دیگر تأکید می‌کنم، که شاخص هزینه‌ها نقش کمی ایفاء می‌کرد و نه در جهت کسب سود حداکثری، بلکه، به منظور کاهش هزینه تولید کالا مورد استفاده قرار می‌گرفت.

آنچه که به اصل توسعه سریع گروه صنایع آ (تولید ابزار تولیدی) در ارتباط با گروه ب (تولید کالاهای مصرفی) مربوط می‌شود، این است که آن فقط شعار دوره "جهش بزرگ" سالهای ۱۹۳۰ نبود. این اصل دائمی بود و با عطف توجه به این که اقتصاد اتحاد شوروی از همان ابتداء در محیط خصمانه قرار گرفته بود، مبارزه موفقیت‌آمیز با آن، توسعه سطح بالای گروه صنایع "آ" را امکان‌پذیر ساخت. جالب این است که این یک اصل دگم نبود و آهنگ توسعه گروه‌های صنایع آ و ب پس از جنگ کاهش یافت.

اصل تقسیم مدل اقتصادی اتحاد شوروی توزیع کالاهای عمومی را به طور دقیق مشخص کرده بود. حل تضاد بین ماهیت اجتماعی تولید و شکل خصوصی تملک مهمترین آنها بود، که خطر بحران تولید بیش از حد را مرتفع ساخت. تولید اضافی حاصل از کار مشترک، از طریق سازوکار کاهش قیمت خرده‌فروشی کالاها و خدمات، از راه تشکیل و گسترش بنیادهای اجتماعی مصرف، بین تمامی اعضای جامعه به طور کاملاً مساوی تقسیم می‌شد. در چشم‌انداز میان مدت ستالین گذار به توزیع رایگان کالاهای دارای اهمیت حیاتی، از جمله نان را پیش‌بینی کرد (او پس از پایان جنگ این موضوع را مطرح، و زمان اجرای آن را مشخص نمود - سال ۱۹۶۰). این، نمونه اصل "اساس درآمد پایه" بود که ده سال است غرب در باره آن حرف می‌زند، اما بی‌فایده.

مهمترین اجزاء و قطعات ماشین اقتصادی اتحاد شوروی که یادآور نشدم، عبارت بودند از: "انحصار دولتی بازرگانی خارجی؛ انحصار دولتی ارز؛ انحصار دولتی فعالیتهای بانکی، نظام گردش مالی دوگانه داخلی (گردش نقدی و غیرنقدی)؛ استفاده از شکل تعاونی اقتصاد و تولید خرده‌کالائی علاوه بر شکل دولتی اقتصاد. علاقه مندان می‌توانند به کتاب "اقتصاد ستالین"، تألیف همین قلم رجوع نمایند (مسکو: بنیاد تمدن روسی، ۲۰۱۶).

ادامه دارد...

[https://eb1384.wordpress.com/2019/04/18/\(1\)-](https://eb1384.wordpress.com/2019/04/18/(1)-)

[https://eb1384.wordpress.com/2019/0\(2\)-](https://eb1384.wordpress.com/2019/0(2)-)

\*پروفسور، دکتر علوم اقتصادی، مدیر مرکز مطالعات اقتصادی "شاراپوف" روسیه، مشاور اقتصادی اسبق دبیر کل ملل متحد، پژوهشگر مسائل پشت صحنه

<http://www.sovross.ru/articles/1838/43919>

<https://eb1384.wordpress.com/2019/05/10>

۱۹ اردیبهشت - ثور ۱۳۹۸